

# UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES  
Departamento de Economía Aplicada I



## TESIS DOCTORAL

**El Mercosur y su papel para la *nueva* inserción brasileña en el proceso  
de acumulación global**

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR

PRESENTADA POR

**Estevao Nicolau dos Santos**

Director

Xabier Arrizabalo Montoro

**Madrid, 2014**

**UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES**

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA APLICADA I

ECONOMÍA INTERNACIONAL Y DESARROLLO



*EL MERCOSUR Y SU PAPEL PARA LA “NUEVA” INSERCIÓN  
BRASILEÑA EN EL PROCESO DE ACUMULACIÓN GLOBAL*

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR

PRESENTADA POR

**Estevão Nicolau dos Santos**

Bajo la dirección del Doctor:

Xabier Arrizabalo Montoro

**Madrid, 2014**



# ***EL MERCOSUR Y SU PAPEL PARA LA “NUEVA” INSERCIÓN BRASILEÑA EN EL PROCESO DE ACUMULACIÓN GLOBAL***



Tesis Doctoral

Estevão Nicolau dos Santos

dirigida por Xabier Arrizabalo Montoro

Departamento de Economía Aplicada I

Madrid, 2014

Facultad de CC. Económicas y Empresariales, Universidad Complutense de Madrid



**A mis padres, ejemplos en mi vida; y  
a mi amor, eterna compañera.**



***"La primera condición para cambiar la realidad  
consiste en conocerla"***

**Eduardo Galeano**





# ÍNDICE

<i>Índice de Gráficos</i> .....	v
<i>Lista de Cuadros</i> .....	ix
<i>Índice de Tablas</i> .....	xi
<i>Glosario de Acrónimos Utilizados</i> .....	xiii
<i>Agradecimientos</i> .....	xvii
<i>Release</i> .....	xix
<i>Introducción</i> .....	27
<b><i>BLOQUE I - Marco Teórico</i></b> .....	39
<b><i>Capítulo 1 Sustrato para un análisis crítico de los procesos de integración</i></b> .....	39
<b>1.1 Trípode teórico fundamental para el análisis de la integración</b> .....	40
1.1.1 Los fundamentos del imperialismo .....	41
1.1.2 El intercambio desigual.....	50
1.1.3 El enfoque de la dependencia.....	57
1.1.3.1 La corriente weberiana y la “Interdependencia” de Cardoso y Faletto .....	59
1.1.3.2 La corriente marxista y la tesis del “Subimperialismo” de Marini .....	61
<b>Síntesis del capítulo 1</b> .....	69
<b><i>Capítulo 2 El trasfondo teórico-político de las sucesivas fases históricas de la integración latinoamericana</i></b> .....	70
<b>2.1 Integración e ideología: la CEPAL y la construcción del modelo de integración sudamericano</b> 70	
2.1.1 La propuesta inicial de la CEPAL: Estructuralismo bajo el paraguas keynesiano .....	72
2.1.2 El Neoliberalismo y su influencia hacia un nuevo modelo de integración latinoamericana.....	78
2.1.3 Neoestructuralismo: la nueva propuesta de la CEPAL para los procesos de integración en la región .....	83
<b>Síntesis del capítulo 2</b> .....	87
<b><i>BLOQUE II - La Reestructuración Productiva en Brasil y su Papel en la División Internacional del Trabajo</i></b> .....	89
<b><i>Capítulo 3 Del Brasil agrario al Brasil industrial</i></b> .....	89
<b>3.1 La herencia colonial: monocultura latifundista y exportadora</b> .....	89

3.2	La superación del modelo agrario exportador: la Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) en Brasil.....	93
	Síntesis del capítulo 3 .....	98
	<i>Capítulo 4 De la industrialización hacia la reprimarización: el papel de Brasil en la División Internacional del Trabajo .....</i>	<i>99</i>
	Síntesis del capítulo 4 .....	111
	<i>BLOQUE III - La Construcción de la Integración Sudamericana y el MERCOSUR como Apuesta Brasileña para el Desarrollo Económico “Regional” .....</i>	<i>115</i>
	<i>Capítulo 5 El camino hacia el Mercado Común del Sur: del antiguo estructuralismo cepalino hasta el neoestructuralismo actual.....</i>	<i>116</i>
5.1	De la ALALC a la ALADI: la idea inicial y la integración conseguida.....	116
5.2	El acercamiento Brasil-Argentina y la conformación del grupo de los 4.....	125
5.3	Tratado de Asunción: la materialización de un proyecto de desarrollo neoestructuralista para la región.....	129
5.3.1	Disposiciones del Tratado de Asunción y aspectos institucionales del MERCOSUR .....	129
5.3.2	Rasgos neoestructuralistas en el MERCOSUR: apertura comercial y de capitales generalizada .....	132
	Síntesis del capítulo 5 .....	134
	<i>Capítulo 6 El MERCOSUR de los 90: el reto de la consolidación en un entorno hostil .....</i>	<i>136</i>
6.1	Liberalismo económico en un contexto de inestabilidad y vulnerabilidad externa .....	136
6.2	Logros y dificultades de una integración truncada.....	138
	Síntesis del capítulo 6 .....	146
	<i>Capítulo 7 El MERCOSUR de los 2000: nuevos retos ante un nuevo contexto político y económico .....</i>	<i>147</i>
7.1	Del 2000 al 2002: El intento de revitalización y la frustración por el desplome argentino .	147
7.2	La ascensión de Lula en Brasil y la resurrección política del MERCOSUR.....	151
7.3	La integración ampliada: ¿superación del modelo de integración del MERCOSUR?.....	164
	Síntesis del capítulo 7 .....	175
	<i>BLOQUE IV -El papel del MERCOSUR en la “nueva” inserción internacional Brasileña ....</i>	<i>177</i>
	<i>Capítulo 8 El MERCOSUR como bloque regional y su papel para una mejor inserción internacional de la región.....</i>	<i>178</i>

<b>8.1</b>	<b>La eficacia de la unión aduanera como mecanismo de desarrollo para la región.....</b>	<b>178</b>
8.1.1	Un breve análisis de la evolución comercial del MERCOSUR .....	178
8.1.2	Los comercios Intra y Extrarregional.....	182
<b>8.2</b>	<b>¿Contribuye el MERCOSUR a una mejor inserción internacional del conjunto de sus países?</b>	<b>189</b>
8.2.1	La acumulación de riqueza en la “Era” MERCOSUR .....	189
8.2.2	Del análisis de “las asimetrías” al análisis de “la asimetría” .....	197
8.2.3	Evaluando la inserción externa de los países .....	199
8.2.3.1	Participación en la riqueza global.....	200
8.2.3.2	Grado de dependencia regional .....	202
8.2.3.3	Participación en la DIT .....	208
<b>8.3</b>	<b>Reflexiones a modo de conclusión.....</b>	<b>211</b>
	<b>Síntesis del capítulo 8 .....</b>	<b>213</b>
	<b><i>Capítulo 9 El MERCOSUR para Brasil: la importancia estratégica del bloque en el proyecto de nación brasileño.....</i></b>	<b><i>215</i></b>
<b>9.1</b>	<b>La materialización de Brasil como potencia dominante.....</b>	<b>215</b>
9.1.1	La asimétrica reestructuración productiva .....	216
9.1.2	La dependencia comercial: un análisis cuantitativo .....	221
<b>9.2</b>	<b>La inserción brasileña en la DIT: contradicción entre los ámbitos global y regional .....</b>	<b>244</b>
9.2.1	La dependencia estructural: un análisis cualitativo .....	244
9.2.1.1	El comercio según grupos de intensidad tecnológica: Brasil - Argentina.....	245
9.2.1.2	El comercio por productos: Brasil - Argentina.....	257
9.2.1.3	El comercio según grupos de intensidad tecnológica: Brasil - Paraguay .....	263
9.2.1.4	El comercio por productos: Brasil - Paraguay.....	271
9.2.1.5	El comercio según grupos de intensidad tecnológica: Brasil - Uruguay .....	276
9.2.1.6	El comercio por productos: Brasil - Uruguay.....	285
	<b>Síntesis del capítulo 9 .....</b>	<b>290</b>
	<b><i>Capítulo 10 Más allá de la apariencia: el verdadero sentido de una integración sudamericana “a la brasileña” .....</i></b>	<b><i>292</i></b>
<b>10.1</b>	<b>La esencia de la integración sudamericana y la contribución del MERCOSUR en el “nuevo” papel brasileño en la DIT.....</b>	<b>292</b>
10.1.1	Imperialismo, ISI y los flujos de IED hacia los países del MERCOSUR.....	293
10.1.2	El intercambio desigual y la contradictoria inserción externa brasileña: DIT Global x DIT Regional ...	296
10.1.2.1	Reflexiones a modo de conclusión .....	302

<b>10.2 De las transferencias comerciales a la exportación de capital: la reproducción del modelo imperialista en ámbito regional .....</b>	<b>304</b>
10.2.1 Las Inversiones Brasileñas en el Exterior (IBE) en el Cono Sur y el papel de la integración regional en la estrategia de internacionalización brasileña. ....	304
10.2.1.1 Breve análisis de los movimientos de capitales brasileños en el Cono Sur .....	304
10.2.2 El factor BNDES y el Estado como hilo conductor de la internacionalización de la empresa brasileña. ....	320
10.2.3 La integración regional ampliada: el horizonte futuro para la expansión del capital brasileño .....	327
10.2.4 Reflexiones a modo de conclusión.....	333
<b>Síntesis del capítulo 10 .....</b>	<b>335</b>
<i><b>Conclusiones .....</b></i>	<i><b>339</b></i>
<i><b>Bibliografía .....</b></i>	<i><b>381</b></i>

# ÍNDICE DE GRÁFICOS

<b>Gráfico 1</b>	<b><i>Valor Añadido por Sectores de Actividad en % del PIB (1947 – 2011) .....</i></b>	<b><i>104</i></b>
<b>Gráfico 2</b>	<b><i>Índice de Precios Medio de los Productos Básicos Exportados por Brasil (Año base: 2003) .....</i></b>	<b><i>106</i></b>
<b>Gráfico 3</b>	<b><i>Exportaciones Brasileñas de Productos Primarios (% del Total).....</i></b>	<b><i>108</i></b>
<b>Gráfico 4</b>	<b><i>Composición de las Exportaciones Brasil-Mundo por Intensidad Tecnológica (% del Total) .....</i></b>	<b><i>109</i></b>
<b>Gráfico 5</b>	<b><i>Composición de las Importaciones Brasil-Mundo por Intensidad Tecnológica (% del Total) .....</i></b>	<b><i>110</i></b>
<b>Gráfico 6</b>	<b><i>Balanza Comercial MERCOSUR-MUNDO (1991-2010) .....</i></b>	<b><i>179</i></b>
<b>Gráfico 7</b>	<b><i>Participación relativa del MERCOSUR en el comercio mundial (1990-2009) .....</i></b>	<b><i>181</i></b>
<b>Gráfico 8</b>	<b><i>Exportaciones Intra y Extrarregional MERCOSUR (1991 – 2010) .....</i></b>	<b><i>183</i></b>
<b>Gráfico 9</b>	<b><i>Participación Relativa de los Comercios Intra y Extrarregional en el Total de las Exportaciones del MERCOSUR (%).....</i></b>	<b><i>184</i></b>
<b>Gráfico 10</b>	<b><i>Importaciones Intra y Extrarregional MERCOSUR (1991 – 2010) .....</i></b>	<b><i>187</i></b>
<b>Gráfico 11</b>	<b><i>Participación Relativa de los Comercios Intra y Extrarregional en el Total de las Importaciones del MERCOSUR (%).....</i></b>	<b><i>188</i></b>
<b>Gráfico 12</b>	<b><i>Evolución del PIB Real Absoluto de los Países del MERCOSUR 1970-2010 (US\$ millones) .....</i></b>	<b><i>190</i></b>
<b>Gráfico 13</b>	<b><i>Evolución del Índice de Convergencia Económica en el MERCOSUR (Proporción PIB-Argentina / PIB-Brasil y PIB-Paraguay / PIB-Uruguay) .....</i></b>	<b><i>194</i></b>
<b>Gráfico 14</b>	<b><i>Participación Relativa de los Países Miembros del MERCOSUR en el Total de la Riqueza del Bloque.....</i></b>	<b><i>198</i></b>
<b>Gráfico 15</b>	<b><i>Participación Relativa de los Países del MERCOSUR en el PIB Mundial .....</i></b>	<b><i>200</i></b>
<b>Gráfico 16</b>	<b><i>Grado de regionalización de las exportaciones de los países del MERCOSUR....</i></b>	<b><i>205</i></b>
<b>Gráfico 17</b>	<b><i>Grado de regionalización de las importaciones de los países del MERCOSUR....</i></b>	<b><i>207</i></b>

<b>Gráfico 18 Participación % del sector primario en el total de las exportaciones de los países del MERCOSUR .....</b>	<b>209</b>
<b>Gráfico 19 Inversión Extranjera Directa en el MERCOSUR - Distribución por Países (1991 – 2010) .....</b>	<b>217</b>
<b>Gráfico 20 Resultados de la Balanza Comercial Brasil-Argentina por Intensidad Tecnológica (Miles de US\$ Fob) .....</b>	<b>245</b>
<b>Gráfico 21 Composición de las Exportaciones Brasil-Argentina por Intensidad Tecnológica (% del Total) .....</b>	<b>250</b>
<b>Gráfico 22 Composición de las Importaciones Brasil-Argentina por Intensidad Tecnológica (% del Total) .....</b>	<b>254</b>
<b>Gráfico 23 Resultados de la Balanza Comercial Brasil-Paraguay por Intensidad Tecnológica (Miles de US\$ Fob) .....</b>	<b>263</b>
<b>Gráfico 24 Composición de las Exportaciones Brasil-Paraguay por Intensidad Tecnológica (% del Total) .....</b>	<b>267</b>
<b>Gráfico 25 Composición de las Importaciones Brasil-Paraguay por Intensidad Tecnológica (% del Total) .....</b>	<b>270</b>
<b>Gráfico 26 Resultados de la Balanza Comercial Brasil-Uruguay por Intensidad Tecnológica (Miles de US\$ Fob) .....</b>	<b>276</b>
<b>Gráfico 27 Composición de las Exportaciones Brasil-Uruguay por Intensidad Tecnológica (% del Total) .....</b>	<b>280</b>
<b>Gráfico 28 Composición de las Importaciones Brasil-Uruguay por Intensidad Tecnológica (% del Total) .....</b>	<b>284</b>
<b>Gráfico 29 Índice de Intensidad Tecnológica Normalizado (Brasil-Mundo x Brasil-MERCOSUR) .....</b>	<b>299</b>
<b>Gráfico 30 Índice de Intensidad Tecnológica Normalizado (Exportaciones de los países miembros del MERCOSUR) .....</b>	<b>301</b>
<b>Gráfico 31 Flujos de Inversión Brasileña en el Exterior – Participación. en el capital (1980-2011) .....</b>	<b>305</b>
<b>Gráfico 32 Modalidad de los Proyectos de IBE en America del Sur (2007-2010) .....</b>	<b>314</b>

<b><i>Gráfico 33 Desembolsos para Exportación de Mercancías y Servicios del BNDES por Región de Destino (Año 2011) .....</i></b>	<b><i>325</i></b>
--	-------------------





# LISTA DE CUADROS

<i>Cuadro 1 Hipótesis tradicional marxista: Tasas de plusvalía iguales y diferentes composiciones orgánicas del capital. (País desarrollado = A; país atrasado = B).....</i>	<i>53</i>
<i>Cuadro 2 Hipótesis más realista en el plan internacional: Tasas de plusvalía y composiciones orgánicas del capital diferentes. (País desarrollado = A; país atrasado = B).....</i>	<i>54</i>
<i>Cuadro 3 Hipótesis exagerada: Tasas de plusvalía diferentes y mismos volúmenes de capital invertidos. (País desarrollado = A; país atrasado = B).....</i>	<i>55</i>
<i>Cuadro 4 Estructura orgánica del MERCOSUR (Tratado de Asunción 1991).....</i>	<i>130</i>
<i>Cuadro 5 Evolución de la Estructura Institucional – Protocolo de Ouro Preto de 1994.....</i>	<i>139</i>
<i>Cuadro 6 Evolución de la Estructura Institucional – Año 2002.....</i>	<i>150</i>
<i>Cuadro 7 Evolución de la Estructura Institucional (2003 – 2010) .....</i>	<i>157</i>
<i>Cuadro 8 Ranking de Empresas “Translatinas” No Financieras con Inversiones y Empleos en el Exterior según Ventas de 2011 (US\$ millones y porcentajes).....</i>	<i>312</i>
<i>Cuadro 9 Principales Proyectos de Inversión Brasileña en América Latina por país y año en el período 2007-2011 (US\$ Millones).....</i>	<i>317</i>
<i>Cuadro 10 Distribución Sectorial de los Principales Proyectos de Inversión Brasileña en América Latina (2007-2011).....</i>	<i>318</i>
<i>Cuadro 11 Principales Proyectos de Infraestructura Apoyados por el BNDES en Sudamérica.....</i>	<i>326</i>
<i>Cuadro 12 Ejes de Integración y Desarrollo de la IIRSA.....</i>	<i>329</i>



# ÍNDICE DE TABLAS

<i>Tabla 1</i>	<i>Índices Sectoriales del Producto Real 1930-1947 (Año base: 1930).....</i>	<i>95</i>
<i>Tabla 2</i>	<i>Balance del Plan Nacional de Desestatización (1990-1994).....</i>	<i>102</i>
<i>Tabla 3</i>	<i>Distribución de los Proyectos del FOCEM (2007-2009) .....</i>	<i>160</i>
<i>Tabla 4</i>	<i>Variación Anual de las Exportaciones en el MERCOSUR (%).....</i>	<i>185</i>
<i>Tabla 5</i>	<i>Número Índice de PIB Real Absoluto Pos MERCOSUR (Base: 1991).....</i>	<i>191</i>
<i>Tabla 6</i>	<i>Índice de Variación de Participación Relativa de los Países en el PIB Real del MERCOSUR (base: 1991) .....</i>	<i>197</i>
<i>Tabla 7</i>	<i>Índice de Variación de Participación Relativa de los Países en el PIB Real Mundial (base: 1991) .....</i>	<i>201</i>
<i>Tabla 8</i>	<i>Índice de apertura económica de los países del MERCOSUR (% del PIB) .....</i>	<i>203</i>
<i>Tabla 9</i>	<i>Variación del índice de apertura económica de los países del MERCOSUR.....</i>	<i>204</i>
<i>Tabla 10</i>	<i>Flujos de Inversión Extranjera Directa Anual en el MERCOSUR y su Variación Porcentual (1991 - 2010) .....</i>	<i>219</i>
<i>Tabla 11</i>	<i>Balanza Comercial Argentina – MERCOSUR (Miles de US\$ Fob).....</i>	<i>221</i>
<i>Tabla 12</i>	<i>Participación Relativa de los Países del MERCOSUR en el Comercio Exterior de Argentina (% del Total) .....</i>	<i>223</i>
<i>Tabla 13</i>	<i>Exportaciones Argentinas: Principales Destinos (Valores y Part. %).....</i>	<i>225</i>
<i>Tabla 14</i>	<i>Importaciones Argentinas: Principales Orígenes (Valores y Part. %) .....</i>	<i>228</i>
<i>Tabla 15</i>	<i>Balanza Comercial Paraguay – MERCOSUR (Miles de US\$ Fob) .....</i>	<i>230</i>
<i>Tabla 16</i>	<i>Participación Relativa de los Países del MERCOSUR en el Comercio Exterior de Paraguay (% del Total) .....</i>	<i>231</i>
<i>Tabla 17</i>	<i>Importaciones Paraguayas: Principales Orígenes (Valores y Part. %).....</i>	<i>233</i>
<i>Tabla 18</i>	<i>Exportaciones Paraguayas: Principales Destinos (Valores y Part. %).....</i>	<i>235</i>
<i>Tabla 19</i>	<i>Balanza Comercial Uruguay – MERCOSUR (Miles de US\$ Fob).....</i>	<i>237</i>

<b>Tabla 20</b>	<b><i>Participación Relativa de los Países del MERCOSUR en el Comercio Exterior de Uruguay (% del Total)</i></b> .....	<b>238</b>
<b>Tabla 21</b>	<b><i>Importaciones Uruguayas: Principales Orígenes (Valores y Part. %)</i></b> .....	<b>240</b>
<b>Tabla 22</b>	<b><i>Exportaciones Uruguayas: Principales Destinos (Valores y Part. %)</i></b> .....	<b>242</b>
<b>Tabla 23</b>	<b><i>Numero Índice de los Valores Exportados Brasil-Argentina (Año base: 1991) ...</i></b>	<b>248</b>
<b>Tabla 24</b>	<b><i>Numero Índice de los Valores Importados Brasil-Argentina (Año base: 1991) ...</i></b>	<b>252</b>
<b>Tabla 25</b>	<b><i>Ranking de los Principales Productos Exportados Brasil – Argentina (Miles de dólares y %) )</i></b> .....	<b>258</b>
<b>Tabla 26</b>	<b><i>Ranking de los Principales Productos Importados Brasil – Argentina (Miles de dólares y %) )</i></b> .....	<b>261</b>
<b>Tabla 27</b>	<b><i>Numero Índice de los Valores Exportados Brasil-Paraguay (Año base: 1991) ....</i></b>	<b>265</b>
<b>Tabla 28</b>	<b><i>Numero Índice de los Valores Importados Brasil-Paraguay (Año base: 1991) ....</i></b>	<b>269</b>
<b>Tabla 29</b>	<b><i>Ranking de los Principales Productos Exportados Brasil – Paraguay (Miles de dólares y %) )</i></b> .....	<b>272</b>
<b>Tabla 30</b>	<b><i>Ranking de los Principales Productos Importados Brasil – Paraguay (Miles de dólares y %) )</i></b> .....	<b>274</b>
<b>Tabla 31</b>	<b><i>Numero Índice de los Valores Exportados Brasil-Uruguay (Año base: 1991) .....</i></b>	<b>278</b>
<b>Tabla 32</b>	<b><i>Numero Índice de los Valores Importados Brasil-Uruguay (Año base: 1991) .....</i></b>	<b>282</b>
<b>Tabla 33</b>	<b><i>Ranking de los Principales Productos Exportados Brasil – Uruguay (Miles de dólares y %) )</i></b> .....	<b>286</b>
<b>Tabla 34</b>	<b><i>Ranking de los Principales Productos Importados Brasil – Uruguay (Miles de dólares y %) )</i></b> .....	<b>288</b>
<b>Tabla 35</b>	<b><i>Estoque de Inversión Brasileña en el Exterior – Participación en el capital (US\$ millones)</i></b> .....	<b>306</b>
<b>Tabla 36</b>	<b><i>Flujos de Inversión Brasileña en América del Sur 2001-2008 (US\$ millones)* ..</i></b>	<b>310</b>
<b>Tabla 37</b>	<b><i>Nº de Proyectos de IBE realizados en Sudamérica (2007-2011).....</i></b>	<b>315</b>
<b>Tabla 38</b>	<b><i>Desembolsos del BNDES-Exim para Infraestructuras en el Exterior (US\$ Miles)</i></b>	<b>331</b>

# GLOSARIO DE ACRÓNIMOS UTILIZADOS

**AAP:** Acuerdos de Alcance Parcial

**AAR:** Acuerdos de Alcance Regional

**ACE:** Acuerdos de Complementación Económica.

**AEC:** Arancel Externo Común

**ALADI:** Asociación Latinoamericana de Integración.

**ALALC:** Asociación Latinoamericana de Libre Comercio.

**ALCA:** Área de Libre Comercio de las Américas

**ALCSA:** Área de Libre Comercio Suramericana

**APEX:** Agencia Brasileña de Promoción de Exportaciones e Inversiones

**BM:** Bando Mundial.

**BNDE:** Banco Nacional de Desarrollo Económico

**BNDE:** Banco Nacional de Desarrollo Económico

**BNDES:** Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social.

**CAF:** Corporación Andina de Fomentos

**CAN:** Comunidad Andina

**CASA:** Comunidad Suramericana de Naciones

**CAUCE:** Convenio Argentina-Uruguay de Cooperación Económica

**CDS:** Consejo de Defensa Suramericano

**CEPAL:** Comisión Económica Para América Latina y el Caribe.

**CINDES:** Centro de Estudos de Integração e Desenvolvimento.

**CMC:** Consejo del Mercado Común

**COSIPLAN:** Consejo Suramericano de Infraestructura y Planeamiento

**CPC:** Comisión Parlamentaria del Conjunta

**CSN:** Compañía Siderúrgica Nacional

**CVRD:** Companhia Vale do Rio Doce

**ELETROBRÁS:** Centrais Elétricas Brasileñas S.A.

**EMBRAER:** Empresa Brasileira de Aeronáutica S.A..

**EMBRAPA:** Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária

**ENID:** Ejes Nacionales de Integración y Desarrollo

**FCMEFPD:** Foro Consultivo de Municipios, Estados Federados, Provincias y Departamentos del MERCOSUR

**FHC:** Fernando Henrique Cardoso

**FMI:** Fondo Monetario Internacional.

**FOCEM:** Fondo para la Convergencia Estructural del MERCOSUR

**FONPLATA:** Fondo Financiero para el Desarrollo de la Cuenca del Plata

**GATT:** *General Agreement of Trade and Tariffs*

**GMC:** Grupo del Mercado Común

**IBE:** Inversión Brasileña en el Exterior.

**ICE:** Índice de Convergencia Económica

**IED:** Inversión Extranjera Directa.

**IIRSA:** Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana

**ISI:** Industrialización por Sustitución de Importaciones.

**ITAMARATY:** Ministerio de Relaciones Exteriores de Brasil

**LEN:** Lista de Excepción Nacional

**MAC:** Mecanismo de Adaptación Competitiva

**MCCA:** Mercado Común Centroamericano

**NAM:** Nóminas de Apertura de Mercados

**OEA:** Organización de los Estados Americanos.

**OMC:** Organización Mundial del Comercio

**OPEP:** Organización de Países Exportadores de Petróleo

**PAC:** Programa de Aceleración del Crecimiento.

**PAR:** Preferencia Arancelaria Regional

**PARLASUR:** Parlamento del MERCOSUR

**PEC:** Protocolo de Expansión Comercial

**PESA:** Petrobrás Energía S.A.

**PETROBRÁS:** Petróleo Brasileiro S.A.

**PICE:** Programa de Integración y Cooperación Económica

**PMDER:** Países de Menor Desarrollo Económico Relativo

**PSDB:** Partido Social Demócrata Brasileño

**PT:** Partido de los Trabajadores

**SPML:** Sistema de Pagos en Moneda Local

**TGN:** Transportadora de Gas del Norte

**TGS:** Transportadora de Gas del Sur

**TICD:** Tratado de Integración, Cooperación y Desarrollo

**UNASUR:** Unión de Naciones Suramericanas





# AGRADECIMIENTOS

Los que me conocen saben que la consecución de esta tesis doctoral es más que la finalización de un trabajo académico. El doctorado para mí fue mucho más que un posgrado, mucho más que un período de formación, fue mucho más...

Esta tesis representa una etapa muy importante de mi vida. Representa el término de un ciclo que empezó en el 2004, con la aventura de un joven que llegó a un nuevo país, lleno de ilusión y seguro de que algo muy bueno le estaba reservado. Hoy, diez años después, este joven regresa a su país, algo más experto, con una esposa maravillosa, con muchos amigos y muchos recuerdos de la tierra que le dio su familia, su madurez y la certeza de que, en su país, algo muy bueno le está reservado...

Esta tesis es para mí una victoria colectiva. Una victoria de todos los que, en Brasil o en España, siempre estuvieron a mi lado. Y para agradecer a todas las personas que aportaron su contribución a lo largo de todos estos años necesitaría, seguramente, más páginas que las utilizadas en este trabajo.

Un doctorado es un camino lleno de sacrificios. Y sin lugar a duda, los primeros sacrificados con mi elección fueron mis padres, Angela y Nicolau. A ellos estaré eternamente agradecido por apoyar la decisión de aquel niño que podría tener las cosas mucho más fáciles, pero que decidió hacer su historia. Gracias por vuestra confianza y por vuestro apoyo incondicional. ¡Os amo!

Y con ellos debo agradecer a todos mis otros familiares y amigos de Vitória, que, desde la distancia, siempre me animaron y siempre les han suplido a mis padres mi ausencia. Tío Kid, tía Sandra, tía Suquinha, tía Ciara, tía Sol, Bi, Didi, Erikinha, avuela Romana, mi abuelo y amigo Alduino... a todos: ¡Muchas gracias!

Debo agradecer también a los muchos amigos que formaron parte de este sueño. Los compañeros de trinchera Rodrigo y Everlan, por acompañarme en esta aventura académica. Seguiremos juntos; a mi familia española Antonio padre, Ana y el hermano Tigrón Linares., Fuisteis y seguireis siendo siempre mi familia; a Nely, a quién no existen palabras para describir; a André, tío Azê y familia, por el cariño y compañerismo; a mis compañeros de la Embajada de Brasil, y en especial a mi “compi” Luis Miguel, por el ánimo, los consejos y por quitarme trabajo cuando lo que más necesitaba era tiempo para escribir; a la amiga Maria Tecla Portela responsable de “traducir” mis escritos del “portuñol” al castellano; al amigo Quique y al hermano Antonio Tigrón Linares, cuya revisión y crítica aportaron a la tesis más cuerpo y consistencia; a Jess y, otra vez, al hermano Linares por “salvarme” con el inglés; a mi amigo y tutor Xabier Arrizabalo, cuyos consejos, la

orientación, la opinión y, especialmente, el ánimo fueron esenciales para la concreción de este sueño; a los amigos-familia Perla, Chamo (y familia), Didi, Aninha, Margarida, Diego, Café, Seninha, Pepe, Pepa, Marcinho y Ana. Muchas gracias por la amistad y por ser los representantes de nuestros familiares en su ausencia.

Muchas gracias también a mis suegros, cuñados y primos de la familia Zeronian; y por fin, debo no sólo agradecer, sino también dividir el mérito de esta conquista con mi mujer, amiga y compañera de vida, Tábata. Sólo quien pasó por la experiencia de una tesis sabe el valor de tener al lado a una persona que te anime en los momentos de desilusión, que te haga todas las tareas de casa para que puedas dedicarte el cien por cien a los estudios, que no te exija presencia en aquel momento cuando la tesis te obliga a ser antisocial... Que, siendo brasileña, abdica de su carnaval para que no te desvíes de tu objetivo de cerrar la tesis... Pues sí... Yo tuve la suerte de tenerte a mi lado y hoy no sólo reconozco lo que me has ayudado, sino también te la dedico: Tá, essa vitória é nossa!

# RELEASE

- Title:

The current thesis is called “MERCOSUR and its role in the “New” Brazilian insertion in the global accumulation process”

- Abstract:

The topic studied in this thesis is the regional integration and its capability to influence the role that a country plays in the accumulation process at a global scale.

With the world crisis and the paralysis of the European integration process, new actors started to appear in the political/economic world scene as well as the interest and need to understand their role in the global economy. One of these main actors is without a doubt, Brazil.

The South American giant, already a reference point in the American continent, either because of its potential in a world marked by the global recession, or purely because of the role of political and economic protagonist that it assumes, emerges as a leader and speaker within the Southern countries.

In the middle of the mentioned Brazilian ascent, the Southern Common Market (MERCOSUR), after a couple of failures, appears to consolidate. Today the regional integration is presented as a joint development strategy whose main objective is to generate a growth dynamic for the benefit of all the member countries, contributing to the cohesiveness of the existing asymmetries among its members. Also, the recent inclusion of Venezuela as a new member strengthens the consolidation process of MERCOSUR while the European process in the meantime is facing utter paralysis.

In this context, it makes sense to ask ourselves the following statement: Is it just a coincidence that MERCOSUR is recovering, given the increased focus that Brazil is gaining in the world? The interest of understanding the essence of this new integration of the Brazilian economy in the global economy, and the intuition that the new momentum experienced by the MERCOSUS is a direct consequence of Brazil in the global economy, were crucial elements that triggered the idea for this thesis.

- Objectives:

Among the most important objectives in the current project is to stress the value of alternative methodologies to the conventional economic ones, at the time of interpreting the current dynamic of the economy. Also, it is within the objective to differentiate from the traditional analysis on the South American integration, seeking to go beyond the mere summary of results.

On the other hand, it also aims to provide elements that will serve to properly understand the underlying objects of study, which are Brazil and MERCOSUR.

The secondary objective, as important as the previous ones, will be firstly, to understand the origins of the primitive accumulation process in Brazil and the South American integration. Getting to know both variables will allow us to reach the central objective of this thesis, which is to reflect on the South American integration process, the importance from both an economic and a political angle on its influence on the dynamics of the Brazilian accumulation.

- Methodology

The dialectical materialism is the methodological-scientific base that has been used for the interpretation and explanation of the relevant facts, and that are necessary for the comprehension of the working hypothesis. Analyzing the current study through positivism or any other methodology different to the proposed one, would limit both the understanding of the rationale used, and the interpretation of the essence of process and its dynamic of transformation.

This methodological approach of analysis is itself a very new element compared to the vast majority of studies and projects that have been written on the regional integration processes, especially when speaking about the projects that mainly focus on the MERCOSUR. At the same time, the choice of a Marxist inspired analysis, for both the methodology but as well for the conceptual and theoretical reference perspectives, is another element that makes this thesis a very innovative one.

As there is not a Marxist Theory fully developed in the sector of International Economy, we have been obliged to put together a mix of technical developments inspired in the Marxist theory that will explain, under the Marxist Value Theory umbrella, how the accumulation process logic influences and impacts the integration processes.

Another innovative component of the current study will be the definition of an object of analysis that could be defined as aggregated. In the current research, we attempt to debate two different

objects of study (Brazil and MERCOSUR). However, the fact that each of them is so necessary and relevant for the confirmation of the central hypothesis makes both merge and produce an aggregated element. In fact the objective here is not to analyze Brazil and MERCOSUR individually on a separate basis, but to analyze the relationship between one another. It is therefore to analyze MERCOSUR, from a Brazilian perspective to understand what role the former will play in the Brazilian's economy integration in the global dynamic accumulation.

- Results:

The development of the investigation is based upon two questions, and its results are oriented towards answering both central questions.

The first debate, self explained in the title, is to understand whether the current insertion of Brazil in the global economy is really a “new” insertion of Brazil in the global economy. In other words, is Brazil abandoning its former condition of a subordinated country and now assuming a more dominant role in the current process accumulation process? After analyzing the evolution of the Brazilian Economy and the role that it plays within the Labor International Division among nations, the investigation suggests that this is not the case.

The country still acts as supplier of raw and primary material for the rest of the world, although it is also true that this happens through the most modern format, which is the modern concept of agro industry.

The second question, which is more explicit, is to understand whether MERCOSUR, contributes to a better insertion of the Brazilian economy in the global accumulation process. The question takes us to the **central Hypothesis** of our project that considers that **MERCOSUR plays a very important role in the greater insertion of Brazil in the process of global accumulation**

The fact that Brazil has not changed its condition as a subordinate country does not imply that it has not actually changed its condition over time at all. MERCOSUR and all that it involves has resulted in very favorable conditions for the accumulation in Brazil. This leads us to believe that, had it not been for the existence of this economic block, Brazil's status in the process of global accumulation and on its worldwide fight to appropriate more surplus value would not be the one that it enjoys today

The results of the investigation lead us to reaffirm that, although there is an improvement in the insertion process of Brazil in the Global accumulation, **Brazil does not overcome its status of subordinate country**, and therefore it still does not play a role equivalent to that of the biggest and most powerful economies in the worldwide capitalist accumulation process.

- Conclusions

Regarding Brazil, this thesis confirms how its accumulation process and the characteristics involved in it were crucial to determine the role that Brazil plays in the global International Division of Labor.

It has been proved, that this country, which is for many the main candidate to overcome its status of a peripheral country and reach the status of the developed countries, is still far from being considered a position within the most powerful and developed countries of the world within the global accumulation process. When the origins and genesis of Brazilian capitalism are studied, it is evident that Brazil remains a subordinate country in its relationship with the central countries, reproducing in a modern disguise, its status as a primary-exporting country.

Additionally, we have observed that this contemporary Brazil, even with a significant industrial presence, has very important primary activity that gains the role of protagonist that was once given to the industry in the years of the import substitution strategy. The long period of neo-liberalism, exacerbated by the absence of a state that is active in conducting the productive restructure in Brazil, resulted in importing technological patterns from outside Brazil. This discouraged the development of new technologies in the developing industrial sector. The result of this process was the deepening in the relationship of dependency with regard to the “centers,” and the subordination of its industrial development to the patterns and imported processes.

Going back to the role of primary products provider, that the Brazilian country has regained, is evidence that shows that Brazil, even if it is a significant producer of some industrial segments, could not assume the position of a global provider of manufactured products with higher added value. Its role in the International Labor Division remains the same: Provider of primary products and demanding manufactures of medium and high technology.

It was also confirmed that the strategy of the CEPAL went through different phases throughout the last few years. The institution and its line of thinking have been adapted with regard to the dominant ideology of each period and the concept, as well as the development strategy considered appropriate, which adopted different shapes based on the given historic context.

The common market is presented as the crystallization of the neostructuralist strategy for the region. An initiative of integration was proposed to be used more as a free trade area. That initiative combined regional commercial preferences together with an open border policy of the countries involved in the process. This helped remove any potential obstacle in the multilateral relationships managed by GATT/OMC (in other words, managed by Washington).

The deepening of the economic integration, strongly biased from a liberal perspective, has been a contributing factor in strengthening the economic dependency of the rest of the countries with regard to Brazil. The fall of the commercial barriers and the constraints to the movement of capitals in the community space triggered the increase of that interdependence at a high scale and in a disproportionate manner.

The analysis of the commercial flows, clearly reveal the mentioned disproportionality. Brazil is far more important for its partners than the others are for Brazil. Furthermore, Brazil, distinguishes not only for how much it imports and exports from its partners, but as well the categories of products that compose those relevant commercial flows.

The commercial flows inside MERCOSUR are extremely favorable to Brazil, not only in the direction of the flows but as well in the degree of intensity of the technology incorporated to the exports that Brazil applies to the rest of the partners.

It is interesting to verify that the country has that contradictory participation in the International Division of Labor, in both global and regional dimensions. That way, Brazil simultaneously plays a role of subordinate country with the rest of the countries of the world in the global accumulation process and an industrial provider in the regional sphere with commodities of high technology content.

Being the main recipient of productive capital in MERCOSUR, elevated Brazil to a level productivity above the average of the rest of the countries in the region. In this case, Brazil benefits the same way from the value transfers that it receives at a global level.

From an organic composition of capital perspective, the fact that Brazil is located in an intermediate position between the medium organic composition of capital in South America and the big industrial global centers makes it possible that this country simultaneously play a dominating and dominated role in the regional and global spheres respectively. In this sense, the contribution that South American integration has provided to compensate the value transfer from Brazil to the rest of the world cannot be underestimated.



The creation of this privileged space for accumulation was a decisive factor that helped Brazilian capital play a role as a new global actor. The degree of penetration in the most important economies of the region, such as the Argentinean one, and the growing penetration degree (not only commercial) takes us back to the Marini concept of sub imperialism. Brazil plays a very important role in the regional sphere acting as a dominator, the same way it is dominated at a global scale. MERCOSUR was and will be a mechanism for consolidation and expansion of that domain.

- Main bibliography used in this thesis

AMIN, Samir. (1976). *Imperialismo y Desarrollo Desigual*. 1 ed. Barcelona. Fontanella. ISBN 8424404092.

ARAUJO, R. (2012) *A Presença do Brasil Na América do Sul: Integração Regional e Política Externa Brasileira Em Debate*. Revista Contemporânea - Dossiê Nuestra America. nº 2, Ano 2. . Disponible en <[http://www.historia.uff.br/nec/sites/default/files/13.Rafael\\_Araujo.pdf](http://www.historia.uff.br/nec/sites/default/files/13.Rafael_Araujo.pdf)>.

CARCANHOLO, M. D. (2005) *Dependência e Superexploração Da Força De Trabalho no Desenvolvimento Periférico*. en CARCANHOLO, M. D. . Alternativas á globalização: pôncias emergentes e os novos caminhos da modernidade.UNESCO. Disponible en <<http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/reggen/pp06.pdf>>.

CARDOSO, F. H.; FALETTO, E. (2004). *Dependência e Desenvolvimento Na América Latina: Ensaio De Interpretação Sociológica*. Editora Record.

Cepal. (2012). *La Inversión Extranjera Directa En América Latina y El Caribe 2011*. Naciones Unidas. Disponible en: <[http://www.cepal.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/0/46570/P46570.xml&xsl=/publicaciones/ficha.xsl&base=/publicaciones/top\\_publicaciones.xsl](http://www.cepal.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/0/46570/P46570.xml&xsl=/publicaciones/ficha.xsl&base=/publicaciones/top_publicaciones.xsl)>.

GARZON, L. F. N. (2010) *BNDES Y EL DESBORDE IMPERIALISTA DE BRASIL*. Revista Pueblos. , 24 de Noviembre de 2010. Disponible en <<http://www.revistapueblos.org/spip.php?article2022>>.

LENIN, Vladimir I. (1974). *El Imperialismo, Fase Superior Del Capitalismo*. Madrid :. Fundamentos. ISBN 8424501241.

MARINI, R. M. (1977). *La Acumulación Capitalista Mundial y El Subimperialismo*. CELA. Disponible en: <<http://www.marini-escritos.unam.mx/pdf/acumulacion.pdf>>.

MARINI, Ruy M. (1991). *Dialéctica De La Dependencia*. 11 ed. México. Era. Disponible en: <[www.marini-escritos.unam.mx](http://www.marini-escritos.unam.mx)>. ISBN 968411253X.

NONNENBERG, M. J. B.; MESENTIER, A. (2011) *A Criação do MERCOSUL Contribuiu Para Aumentar a Intensidade Tecnológica Das Exportações Da Região?* nº 1644. Texto para Discussão ed. Brasília. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada - IPEA, Agosto de 2011.

ROSENTHAL, G. (1991) *Un Informe Crítico a 30 Años De Integración En América Latina*. Nueva Sociedad. 113 p. 60-65. Disponible en <[http://nuso.org/upload/articulos/1996\\_1.pdf](http://nuso.org/upload/articulos/1996_1.pdf)>.

TAVARES, Maria d. C. (1983). *Da Substituição De Importações Ao Capitalismo Financeiro: Ensaio Sobre Economia Brasileira*. 11 ed. Rio de Janeiro. Zahar Editores.



# INTRODUCCIÓN

Los sucesos económicos de los últimos años han representado un verdadero revulsivo en el campo de las ciencias económicas. La dura crisis que asola las principales economías mundiales pone en jaque el modelo de acumulación llevado a cabo por estos países y que, durante años, se ha vendido como referencia para los que algún día quisieran unirse a ese selecto grupo de privilegiados.

El fuerte estancamiento de los “pesos pesados” del capitalismo global, especialmente Estados Unidos y Europa, abre camino para que empiecen a aflorar nuevos actores globales que se van haciendo cada vez más relevantes, tanto política como económicamente, en las relaciones de fuerza mundiales. Mientras los tradicionales centros capitalistas presentan tasas de crecimiento nulas o negativas, regiones como Asia y América Latina registraron en el primer decenio del siglo XXI crecimientos económicos significativos durante sucesivos años, despertando el interés de los estudiosos de las ciencias económicas en todo el mundo por comprender qué sucedía en esos otros rincones del planeta.

Los países de América Latina, por ejemplo, siempre han sido objeto de interés en el estudio económico, fundamentalmente por sus debilidades y su papel marginal en el proceso de acumulación global. Ahora, paradójicamente, la primera sigla del acrónimo que simboliza el grupo de países de mayor proyección económica de los últimos años (los llamados BRICS) es Latinoamericana.

Brasil es uno de los países de moda en la actualidad. Destaca por su enorme extensión geográfica, su numerosa población y, principalmente, por ofrecer condiciones de valorización del capital como muy pocos países son capaces en la actual coyuntura mundial. Además, este país fortalece cada vez más su proyección política internacional y aspira a la condición de *global player*, participando en los más importantes foros internacionales y presentándose como un verdadero interlocutor no sólo de su región, sino de todo un grupo de países históricamente menos favorecidos por la dinámica de acumulación de la economía global.

Hay quién cree que la proyección mundial de Brasil es más bien consecuencia de su mediática política exterior que propiamente de un incremento efectivo de su poder político. Sin embargo, si la relevancia de Brasil como un líder global todavía puede ser cuestionada, su protagonismo y liderazgo en la esfera regional son incontestables. El país ejerce una fuerte

influencia en la gestión política y económica de su región, y encabeza importantes iniciativas con el propósito anunciado de la promoción del desarrollo de este conjunto de países.

El Mercado Común del Sur (MERCOSUR) es, sin lugar a duda, la más trascendental de las iniciativas brasileñas en este sentido. Dicho proyecto, que hace muy poco ha completado su segunda década de existencia, se presenta como una estrategia de desarrollo conjunta, con el objetivo de generar una dinámica de crecimiento y desarrollo para el conjunto de sus países, contribuyendo a armonizar las enormes asimetrías existentes entre sus estados miembros.

Sin embargo, a lo largo de su existencia, el MERCOSUR ha sido siempre muy cuestionado. Las dificultades para la consolidación del Mercado Común han sido importantes y las imperfecciones que caracterizan dicha unión aduanera son siempre objeto de comparación con las demás experiencias de integración.

El proceso de integración europeo ha sido la referencia en cuanto a lo que debería ser el MERCOSUR. No caben dudas de que la opción por una integración más intensa y profunda, al estilo de la Unión Europea, es la preferida por este grupo de países frente a la estrategia, más fragmentada y de menor implicación política y económica, promocionada desde los Estados Unidos con los tratados de libre comercio.

En este sentido, la expectativa de muchos analistas económicos era que el MERCOSUR debería seguir los pasos de Europa y reproducir el “exitoso” modelo de integración europeo, si no quería terminar como uno más entre los muchos intentos fallidos de diseñar una estrategia de desarrollo eficaz para la región.

Duras fueron las críticas con respecto a la lentitud de la liberalización del comercio en el MERCOSUR. También criticables eran las innumerables excepciones al reglamento general de la Tarifa Externa Común (TEC), la ineficacia en su labor de reducir las asimetrías regionales o incluso el limitado enfoque de sus políticas de integración, centradas esencialmente en los temas económicos, cuando en Europa el debate sobre la integración política ya había sobrepasado el económico, dado por muchos como un hecho consolidado.

El MERCOSUR ha sido igualmente criticado por su lentitud en cuanto a la construcción de su estructura institucional. Especialmente durante la década de los 90, mucho se ha señalado desde fuera el incumplimiento de los plazos establecidos para la evolución institucional del proyecto, sin al menos conocer el contexto político-económico al que estaban sometidos sus actores principales. La ausencia de órganos supranacionales decisorios y la centralización del poder en los foros presidenciales era algo que poco se comprendía desde una perspectiva

“europea” del proceso. La gran mayoría de los estudios críticos realizados sobre el proceso de integración sudamericano acaban apoyándose en una práctica fórmula: o criticar lo que no haya seguido el patrón europeo, o analizar las perspectivas para que el proceso alcance el grado de evolución y compromiso que existe en Europa (como ejemplifican los estudios acerca de una posible unión monetaria sudamericana).

El presente trabajo tiene entre sus intenciones reivindicar la valía de los métodos de análisis económicos alternativos a los basados en la teoría convencional, para la interpretación de los fenómenos económicos de la actualidad. Diferenciarse de los tradicionales análisis de la integración sudamericana, buscando ir más allá de una mera síntesis de los resultados. Reflexionar sobre la esencia del proceso de integración sudamericano y comprender su trascendencia no sólo económica sino también política, para la dinámica de acumulación en los países implicados.

En este sentido, el MERCOSUR se presenta como una de las variables del análisis. Y aquí se hace necesaria una importante aclaración conceptual para el pleno entendimiento de los desarrollos posteriores: El MERCOSUR debe ser interpretado no como la mera suma de cuatro (y ahora cinco) países, sino como una alianza estratégica, asentada en determinados principios ideológicos; por lo tanto, ser analizado desde una perspectiva dinámica, como un proceso en pleno movimiento. El matiz es relevante puesto que el análisis del MERCOSUR no se limita a las contribuciones del pasado y del presente, sino que también contempla las perspectivas futuras para el desarrollo del bloque económico, como su posible ampliación y la profundización de las políticas en pleno vigor.

La segunda variable de análisis de este estudio es Brasil. Y más específicamente, su papel en la actual dinámica de acumulación global.

Como hemos mencionado anteriormente, Brasil se encuentra en el centro de las atenciones de los estudiosos sobre temas de desarrollo. Se ha transformado en la apuesta de muchos para que un país latinoamericano supere, por primera vez, su histórica condición de subdesarrollado y alcance el status de “potencia global”.

Esa proyección internacional brasileña mucho tiene que ver con el hecho de que el país ejerce fuerte protagonismo político y económico en la Región Latinoamericana. Brasil se presenta como líder e interlocutor de sus vecinos sin ningún tipo de contestación. En cualquier país sudamericano, sea cuál sea la orientación ideológica de sus gobiernos, es inconcebible en la

actual coyuntura política y económica de la región que algún país pueda trazar una estrategia de desarrollo sin que se tenga en cuenta a Brasil.

Ante este hecho real, surge una primera pregunta central: ¿Será ésta una etapa en el surgimiento de una nueva potencia capitalista mundial? O en otras palabras, ¿está Brasil abandonando su condición de subordinado y asumiendo el rol de dominante en la actual dinámica de acumulación capitalista internacional?

Cabe primeramente una aclaración sobre el concepto de subordinación aquí adoptado. Para fines didácticos, consideremos como país subordinado aquel perjudicado por la dinámica del proceso de acumulación capitalista a escala global. Es decir, son aquellos que, en el proceso de distribución de la riqueza, abdicar parte de lo que producen para alimentar la acumulación en los países dominantes. En términos leninistas, serían las naciones que subordinan su desarrollo y su crecimiento a las potencias imperialistas, que ejercen fuerte influencia sobre las primeras.

El cuestionamiento levantado, aunque parezca genérico, es esencial para comprender el desarrollo de la argumentación aquí propuesta. Tan esencial que de él se deriva una conclusión preliminar trascendental para el desenlace del trabajo. La investigación nos conduce a afirmar que, pese a haber una mejora de la inserción brasileña en el proceso de acumulación global, **el país no llega a superar su condición de subordinado**, y sigue sin ocupar un lugar equivalente al de las grandes potencias económicas, ejes de la acumulación capitalista mundial.

Es verdad que, en las últimas décadas, Brasil asciende algunas posiciones en el ranking de las economías capitalistas más relevantes, posicionándose entre las mejor valoradas en cuanto a oportunidades de acumulación y rentabilización de capitales. Pero no por ello dejó de ser un país subordinado, como se verá a lo largo del estudio.

Por otra parte, si se empiezan a buscar los condicionantes de la mencionada ascensión brasileña en el orden económico capitalista, se puede identificar una infinidad de variables. Desde elementos de su política interna, hasta externalidades derivadas del nivel de actividad económica en el resto del mundo. Analizar todos estos elementos capaces de influir en dicha “nueva” inserción brasileña sería prácticamente imposible. Sin embargo, considerar uno de estos factores y reflexionar acerca de su contribución para dicho resultado, sí que consiste en una estrategia de análisis factible y sumamente interesante.

Los procesos de integración son una variable trascendental en el papel que juegan las economías nacionales en la dinámica de acumulación de capitales a escala internacional. Los compromisos supranacionales pactados en la integración y en la consecuente adopción de una estrategia de desarrollo común, se acaban reflejando inevitablemente tanto en la dinámica económica interior, como en la relación de cada uno de los países miembros partícipes del proceso con el resto del mundo.

La integración regional es la variable elegida en el presente trabajo y, en líneas generales, se buscará analizar en qué sentido pueden los procesos de integración influir en una mejoría relativa de la inserción de una economía nacional en el proceso de acumulación global.

Al traer dicho objetivo general a un plan más específico y concreto, se puede constatar la conexión entre el primer y el segundo objeto de estudio aquí propuestos. MERCOSUR y Brasil son los pilares en los que se basa este análisis empírico a fin de trasladar a un plan más tangible el objetivo general anteriormente descrito.

En este sentido, se puede formular una segunda pregunta clave para el desarrollo de esta investigación: ¿Contribuye el MERCOSUR a una mejor inserción brasileña en la dinámica de acumulación global?

La pregunta da origen a la **hipótesis de trabajo** de nuestro estudio, que considera que **el MERCOSUR desempeña un importante papel para una mejor inserción brasileña en el proceso de acumulación global**.

Sobre la pregunta que origina la hipótesis se centra todo este trabajo que, como se ha dicho, consiste en un análisis alternativo de los procesos de integración. Desde la elección de la hipótesis (más teórica que objetiva), hasta la presentación de los argumentos en su defensa, pasando por la propuesta teórico-metodológica utilizada en la interpretación y análisis de los hechos y resultados presentes en el estudio... Todo ha sido concebido desde un enfoque dialéctico de la realidad, basada en una perspectiva dinámica, que analiza los hechos desde la totalidad de los procesos, buscando revelar la esencia de los fenómenos y trascendiendo a lo que es aparente y tangible.

El binomio dialéctica-materialismo histórico es la base científico-metodológica sobre la que se asientan el desarrollo argumentativo y la interpretación de los hechos relevantes para la comprensión de la hipótesis de trabajo. Analizar el presente estudio desde una concepción positivista, o desde cualquier base metodológica distinta a la propuesta, limitaría tanto la



comprensión de los argumentos utilizados, así como la interpretación de la esencia de los procesos y su dinámica de transformación.

La propuesta metodológica del análisis consiste por sí misma en un elemento novedoso con respecto a la mayoría de los estudios realizados sobre los procesos de integración regional, y más aún si se consideran los estudios específicamente centrados en el MERCOSUR. Del mismo modo, la opción por un análisis de inspiración marxista, no sólo por el método sino como perspectiva teórica de referencia, se presenta como otro elemento novedoso del presente trabajo. La no existencia de una teoría marxista plenamente desarrollada en el campo de la economía internacional, nos ha llevado a componer un *mix* de desarrollos teóricos de inspiración marxista que explicarán, bajo el prisma de la teoría del valor de Marx, cómo inciden las reglas de funcionamiento del proceso de acumulación capitalista sobre la realidad de los procesos de integración.

Otro elemento novedoso del trabajo consiste en la definición de un objeto de análisis que podría definirse como “compuesto”. La mayoría de los estudios realizados sobre el tema se centran en el estudio de un único objeto individual, aún siendo este objeto colectivo. A modo de ejemplo, es común que los trabajos realizados sobre el MERCOSUR se dediquen a analizar sus efectos, su evolución o sus resultados para el conjunto de los países de la región. Por otra parte, muchos estudios que se proponen analizar el papel de Brasil en el proceso de acumulación global lo hacen también desde una perspectiva individual, definiendo claramente un único objeto de estudio. En este caso, Brasil.

En la presente investigación se abordan, en realidad, dos objetos de estudio. Sin embargo, el hecho de que uno sea tan relevante como el otro para el sostenimiento de la hipótesis central los hace fundirse en un elemento compuesto. De hecho, no se trata de analizar aquí Brasil o el MERCOSUR individualmente. El objetivo es realmente analizar las relaciones entre uno y otro. Estudiar el MERCOSUR desde una perspectiva brasileña para comprender el papel que juega el primero en la inserción de Brasil en la dinámica de acumulación global.

Y para desarrollar los argumentos necesarios con vistas a alcanzar el objetivo propuesto, hemos estructurado nuestro estudio en cuatro grandes bloques temáticos, cuya interconexión garantiza al fin la afirmación de la hipótesis de trabajo arriba descrita.

En el primer bloque (BLOQUE I) se presentan los elementos que conforman el marco teórico sobre el cual se construyen toda nuestra interpretación y nuestro análisis. No es mera formalidad que se presente ya desde el principio, dado que los supuestos teóricos asumidos en

esta sección son fundamentales para aclarar el prisma bajo el cual interpretase los hechos históricos relevantes del análisis, y sobre qué concepción ideológica se construye la integración regional sudamericana.

El BLOQUE I está compuesto por dos capítulos que buscan desarrollar las bases para la interpretación teórica, partiendo de un plan de análisis más abstracto del proceso de acumulación global hacia un enfoque teórico-político más concreto y contemporáneo, que complementa la teoría abstracta en la contextualización del proceso histórico de la integración latinoamericana.

Los fundamentos más abstractos se introducen en el primer capítulo, que por su contenido e incluso por su título ya deja clara la perspectiva crítica y de inspiración marxista del análisis. En este capítulo se presenta la composición teórica propuesta en el trabajo como referencia para una interpretación marxista de los procesos de integración regional contemporáneos.

Como ya se hizo mención anteriormente, la inexistencia de una teoría marxista acabada para la aplicación en el contexto de los análisis de la economía internacional requiere el esfuerzo de compilar interpretaciones con las mismas bases teóricas y coherentes entre sí para transponerlos a la economía aplicada. Para el análisis aquí propuesto dicha composición teórica está formada por tres pilares fundamentales: el imperialismo, el intercambio desigual y la teoría (o enfoque) de la dependencia.

La aportación de cada una de estas categorías teóricas, contribuye a la formación de un marco teórico con gran capacidad explicativa del papel que desempeñan los procesos de integración dentro de la dinámica de acumulación global. La aportación teórica del imperialismo, consiste en su gran capacidad de explicar la lógica de expansión del capital en la esfera internacional. Cómo el capital de una nación trasciende sus fronteras nacionales y se lanza hacia territorios externos en busca de realizar su plusvalía en otros contextos sociales de producción. Explica, además, cómo se asocian los intereses de los diferentes tipos de capitales (industrial+bancario) para la formación de grandes grupos empresariales con gran poder de influir en las políticas de sus Estados. A su vez, el desarrollo teórico del intercambio desigual, aporta una visión de cómo los Estados nacionales pueden beneficiarse (o perjudicarse) con las transferencias de valor procedentes de las diferentes funciones ocupadas por los mismos en la División Internacional del Trabajo (DIT) entre naciones. Y, por fin, el enfoque de la dependencia, en especial las contribuciones de Marini, Cardoso y Faletto, acercan ambas interpretaciones teóricas a la realidad latinoamericana. Aportan la idea de que existe la

posibilidad de que sea técnicamente viable el desarrollo capitalista de modo dependiente y asociado. Además, aporta elementos para explicar cómo la particular realidad socioeconómica de las economías latinoamericanas, compensan su menor competitividad con una mayor tasa de explotación en sus procesos productivos.

En el segundo capítulo se introduce ya la temática de la integración, canalizando la interpretación teórica hacia un nivel algo más concreto. En un repaso de las tendencias ideológicas contemporáneas, el capítulo contextualiza la evolución de la integración económica en Latinoamérica dentro de estos ciclos de dominación ideológica en la región, ora más intervencionista, ora más liberal.

En este capítulo se destaca la contribución de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en la concepción de un modelo de desarrollo para la región y cómo sus proposiciones teóricas fueron decisivas en la forma de integración implementada, pero también están afectadas por las líneas generales de la ideología dominante en los diferentes períodos.

Partiendo de esa base teórica, el segundo bloque temático (BLOQUE II) introduce a Brasil como objeto de estudio. El bloque se conforma con los capítulos 3 y 4, y su objetivo será caracterizar la **variable dependiente** de la tesis, que es **la inserción de Brasil en la dinámica de acumulación global**. Verificar si Brasil ha superado su subordinada inserción en el proceso de acumulación a escala global es el objetivo de esta sección del trabajo.

Para tal, el Bloque II comienza proponiendo un análisis de la evolución histórica del proceso de acumulación capitalista en Brasil, desde su génesis hasta el actual estado de la dinámica capitalista en el país. La íntima relación existente entre el desarrollo capitalista y el desarrollo industrial en Brasil, hacen que el proceso de industrialización sea el guión para el estudio de la propia evolución del capitalismo brasileño. Por esa razón, los dos capítulos en los que se divide esta sección se estructuran en función de las distintas fases del proceso de industrialización brasileño.

El capítulo 3 de la tesis expone los elementos para comprender las particularidades del desarrollo capitalista brasileño y su particular vinculación con la actividad primario-exportadora. Se analiza el proceso de transición brasileño, desde una economía esencialmente agraria hacia una economía industrial, fuertemente integrada en los principales centros del capitalismo mundial. Además, se analiza la forma como fue conducida dicha transición hacia

una economía industrial, y la influencia del pensamiento estructuralista latinoamericano en la concepción del modelo de desarrollo implementado en aquel período histórico.

Para finalizar el Bloque II, en el capítulo 4, se estudia el período histórico en el que la industrialización asume un papel diferente en la estrategia de desarrollo brasileña. Es el período de desmantelamiento del aparato productivo estatal y de intensa desnacionalización de la actividad industrial en el país. Este período de análisis abarca también el momento en el que más intensamente se aplican las políticas de ajuste y estabilización monetaria en Brasil. Se analizan los reflejos de esa nueva estrategia de desarrollo en la estructura productiva brasileña y cómo ésta ha afectado a la competitividad de su producción industrial en el mercado exterior, condicionando consecuentemente su inserción dentro de la División Internacional del Trabajo entre las Naciones.

El tercer bloque temático (BLOQUE III) se encarga de introducir el **proceso de integración del MERCOSUR** como objeto de estudio en el análisis. Como se ha comentado anteriormente, no se trata de un análisis del MERCOSUR por sí mismo, sino de una interpretación del proceso de integración sudamericano para el fin específico de juzgar su papel dentro de la dinámica de acumulación brasileña. El **proceso de integración del MERCOSUR**, desde esa perspectiva dinámica, es lo que caracteriza la **variable independiente** de la tesis. Dicho esto, parece apropiado destacar que más allá de analizar el MERCOSUR y sus directrices como institución, también se hacen igualmente necesarias la comprensión de sus antecedentes y sus perspectivas futuras, dentro del propósito de un análisis dinámico del proceso de integración sudamericano, para más adelante, analizar sus impactos en la variable dependiente.

De este modo, el Bloque III está compuesto de tres capítulos con el fin de aportar elementos para analizar dicha dinámica del proceso de integración sudamericano. Contempla la construcción histórica del bloque, englobando desde su constitución, los principios básicos y desafíos para su consolidación y las perspectivas futuras de este proyecto frente a los nuevos rumbos de la integración en la región. Además, esta sección pretende retratar en qué medida el proceso de integración del MERCOSUR contribuyó para la proyección político-económica de Brasil internacionalmente, teniendo en cuenta el reto de la expansión del proceso y la cada vez mayor politización de los temas de integración en la región.

El capítulo 5, primero del Bloque III, realiza un recorrido por la construcción del proceso de integración sudamericano desde las experiencias iniciales hasta la concepción del actual

modelo de integración, materializándose en el MERCOSUR. En esta sección se rescatan elementos teóricos introducidos en el capítulo 2, contextualizándolos en el proceso histórico de construcción de las iniciativas de integración en el subcontinente.

Conocidos el contexto político-económico en el que surge y la orientación teórico-ideológica asumida, el capítulo 6 se dedica a analizar el proceso de formación y los desafíos para la consolidación del MERCOSUR en la compleja coyuntura económica de los años 90. Los avances en la institucionalización del bloque y los innumerables desafíos y enfrentamientos que en diversas ocasiones han puesto en jaque la viabilidad del proyecto.

El capítulo 7 cierra el Bloque III analizando la nueva realidad vigente en el seno del MERCOSUR a partir del cambio de siglo. Retrata cómo el nuevo contexto político y económico en la región fue determinante para viabilizar el rescate de la institución, recuperando la credibilidad y visibilidad internacional ampliamente debilitada en los años 90. Unido a esto, se estudia cómo Brasil se apropia del proyecto de integración regional, haciendo de él una verdadera extensión de su política exterior; y no sólo entre los demás vecinos de la región, sino también a escala mundial. Para finalizar este apartado se abordan aspectos concernientes a las perspectivas futuras del MERCOSUR, como por ejemplo la posibilidad de incorporación de nuevos países (como se acaba de verificar con la plena incorporación de Venezuela); o los nuevos roles a asumir ante la tendencia de una integración ampliada y su materialización en un nuevo proceso de integración sudamericano, con el surgimiento de la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR).

Tras esa amplia presentación del MERCOSUR y el conocimiento de sus políticas, proposiciones y perspectivas, llega el momento de relacionar las dos variables de estudio para contestar a la pregunta que origina la hipótesis central de la tesis. ¿Contribuye el MERCOSUR a una mejor inserción brasileña en la dinámica de acumulación global?

El cuarto y último bloque temático (BLOQUE IV) es el encargado de aportar los elementos necesarios para defender la citada hipótesis. **El MERCOSUR sí cumple un papel fundamental en la actual inserción brasileña en la dinámica de acumulación global.** Y para demostrarlo, el bloque se estructuró en tres capítulos cuya base de análisis es esencialmente estadística, aunque no se circunscriba a ella.

El universo temporal de este análisis se centra en los primeros 20 años de existencia del bloque (1991 a 2010) y la interpretación de los resultados remite al lector constantemente a los contenidos progresivamente añadidos en cada uno de los bloques anteriores,

caracterizando la esencia heterodoxa del análisis y apoyándose en las estadísticas para contrastar reflexiones teóricas. Lejos del economicismo de los números por los números.

El capítulo 8 se ocupa de un análisis del MERCOSUR desde el punto de vista de la colectividad. Es decir, analiza su desempeño y su eficacia como un instrumento de desarrollo económico para el conjunto de sus países miembros. Se estudian los resultados para ese colectivo de países tanto en su dimensión comercial como en términos de acumulación de riqueza. Se muestra la evolución de los flujos comerciales intra y extracomunitarios, del peso relativo de cada país en la riqueza global de la región, la evolución de las asimetrías en el seno del bloque regional, entre otros elementos dentro de esta concepción del bloque económico desde su colectividad.

En el capítulo 9, el enfoque colectivo da lugar a un análisis más enfocado en los Estados nacionales que participan en el proceso. La propuesta del capítulo es identificar la particular aportación del proyecto de integración del MERCOSUR a la estrategia de desarrollo brasileña y su aspiración por alcanzar una mejor inserción dentro de la dinámica de acumulación del capitalismo global.

El análisis se lleva a cabo con el telón de fondo de las políticas regionales para la liberalización comercial y para la promoción del ingreso de capitales foráneos, así como su libre tránsito en las fronteras internas a los países del Mercado Común. En este contexto, son analizados los flujos de inversión extranjera directa y cómo se distribuyen entre los países miembros del proceso de integración. También dentro de este mismo prisma de análisis se estudian los flujos de comercio de los socios brasileños de integración y en qué medida evoluciona la participación brasileña en la dinámica comercial de sus vecinos. Además, el estudio de los flujos comerciales intenta ir más allá de la dimensión cuantitativa, analizando también la composición y el grado de elaboración de los flujos comerciales en términos cualitativos, teniendo en cuenta su grado de elaboración y, consecuentemente, la complejidad tecnológica inherente a sus procesos productivos. Dicho análisis permite trazar un perfil de la inserción brasileña en la División del Trabajo en su ámbito regional y compararlo con la inserción brasileña en la DIT global, ya abordada en el Bloque II.

El capítulo que cierra el Bloque IV y antecede las conclusiones del presente estudio es el capítulo 10. Su propuesta es elaborar una síntesis entre los elementos estudiados a lo largo de este último bloque con las categorías teóricas presentadas inicialmente, con el fin de realizar

un análisis marxista de la contribución del MERCOSUR a la “nueva” inserción brasileña dentro de la dinámica de acumulación capitalista global.

Dicha síntesis consiste en un primer análisis de los elementos aportados por la integración regional que favorecen la inserción brasileña en dicha dinámica de acumulación global.

Desde la perspectiva comercial, la integración regional se presenta como un elemento de diferenciación entre la participación brasileña en las DIT's global y regional, siendo esta diferenciación un elemento de fortalecimiento de la posición global brasileña.

Desde la perspectiva de la exportación de capitales, se aportan elementos que permiten trazar un paralelismo entre la dinámica de internacionalización de capitales brasileños en el ámbito de la integración regional, y los movimientos de capitales que caracterizan la típica relación de subordinación centro-periferia de los clásicos desarrollos cepalinos.

Las conclusiones finales sintetizan las aportaciones del conjunto de elementos aquí descritos. Además, abren futuras líneas de investigación derivadas de este esfuerzo por realizar un análisis científico sobrio de un fenómeno económico tan actual como los procesos de integración, desde una perspectiva teórica crítica y guiado por una propuesta metodológica alternativa a la de los patrones convencionales.

## BLOQUE I - MARCO TEÓRICO

### Capítulo 1      Sustrato para un análisis crítico de los procesos de integración

En el estudio de las ciencias económicas son innumerables los planteamientos teóricos, así como sus interpretaciones de los fenómenos económicos del mundo en que vivimos. Evidentemente, los diferentes desarrollos teóricos no están exentos de la ideología de sus mentores. Las teorías en las ciencias sociales surgen con un propósito social, sea para alimentar el cambio en la dinámica del sistema, o para justificar el *status quo* y reproducir el orden establecido.

Con el dominio hegemónico de un único sistema de producción global (el capitalismo), se produce también la uniformización del estudio de la economía y el menosprecio por cualquier interpretación alternativa a la línea de pensamiento dominante.

La propia formación del científico económico moderno está pautada por un modelo de enseñanza rígido y limitado desde el aspecto teórico. Una formación guiada y lineal que muchas veces no proporciona al futuro analista económico siquiera un conocimiento básico acerca de las múltiples posibilidades de interpretación de una misma realidad o fenómeno económico.

El estudio de la Economía Internacional no es ajeno a dicha realidad. En los análisis de los procesos de integración, tema del presente trabajo, existe una clara tendencia a pautar los estudios en las clásicas construcciones de Balassa y su etapismo<sup>1</sup> con respecto a las fases de integración; o a profundizar en los análisis estadísticos para saber si ha imperado la creación o desvío de comercio entre los países analizados.

Todos estos esfuerzos teóricos son válidos. Sin embargo, en opinión del autor, encuentran limitaciones con respecto a su capacidad de explicar la realidad de los procesos y, especialmente, al trasfondo de la existencia de estos fenómenos económicos.

---

<sup>1</sup> Detalles en Balassa, B. (1964). Teoría de la Integración Económica.



Por esa razón, el presente estudio se construye sobre pilares teóricos no tan usuales en los estudios de integración. Un marco teórico alternativo, capaz de analizar no sólo la apariencia de los procesos, sino de traer a la luz la esencia que motiva dichos fenómenos económicos tan trascendentales en la economía contemporánea.

### ***1.1 Trípode teórico fundamental para el análisis de la integración***

En paralelo a la interpretación teórica convencional existen varias líneas de estudio que basan su análisis de los fenómenos económicos en perspectivas teóricas alternativas, con una interpretación menos positivista y con métodos de análisis menos cuantitativistas. Los llamados “economistas críticos” buscan introducir elementos históricos, políticos y sociales a la lectura de la realidad que se proponen, no subestimando la complejidad de los procesos, ni simplificándola con supuestos que muchas veces llevan a conclusiones bastante rebatibles.

Es cierto que la economía heterodoxa ofrece un amplio abanico de interpretaciones y de autores que han contestado de alguna manera las premisas teóricas del *mainstream*. Pero consideramos que el punto de inflexión en la historia del pensamiento económico y la apertura para una interpretación verdaderamente alternativa, desde el punto de vista teórico y metodológico, es la publicación del “Capital” de Marx, con su crítica de la economía política.

La producción teórica de Marx se destaca como una de las más importantes (si no la más) crítica al funcionamiento del modo de producción capitalista. Con el objetivo de demostrar que la propia dinámica del sistema capitalista engendra problemas que, a su modo de ver, conducirán a la superación del sistema, el autor sugiere una serie de leyes de funcionamiento y tendencias de comportamientos de los agentes del sistema económico, perfectamente aplicables a nuestra realidad y que han dado margen a posteriores estudios que, sobre esta estructura teórica, buscan traer al plan más concreto muchas de las abstracciones de Marx.

Es cierto que la obra de Marx es una obra inacabada y por ello no ha logrado plantear algunas de las cuestiones más importantes del mundo contemporáneo. De hecho, fenómenos como la integración económica no fueron abordados en su obra. El autor no llegó a publicar todo su planteamiento y algunas cuestiones, como las relacionadas con la economía internacional, no han sido suficientemente desarrolladas. Además, aunque pudiera haber completado su obra,

resultaría difícil identificar algunos fenómenos económicos que se han concretado más de un siglo después de la publicación de su obra maestra.

Sin embargo, su carácter inacabado no descalifica, en absoluto, dicha construcción teórica. Sus categorías de análisis y su particular método científico se consolidaron de tal modo que diferentes autores lanzaron sus interpretaciones de temas no abordados por Marx basándose en su estructura teórica.

Son innumerables los autores del pasado y del presente que, inspirados en el desarrollo teórico marxista, realizan su particular aportación al entendimiento de los fenómenos económicos contemporáneos.

Uno de estos fenómenos de la actualidad que pueden ser interpretados bajo este prisma son *los procesos de integración económica entre las naciones*. La comprensión de la esencia de dichos procesos y su contextualización dentro de la lógica del sistema global sólo se hace factible si al menos se conocen los conceptos y la metodología de análisis de las perspectivas teóricas de inspiración marxista.

Por tanto, ésta es la opción teórico-metodológica del presente estudio: combinar desarrollos teóricos contemporáneos de inspiración marxista para leer e interpretar la actualidad de la integración sudamericana.

Para ello, se hace necesario desarrollar algunos conceptos sin los cuales no sería posible razonar desde la perspectiva que aquí se propone. Son los tres pilares del pensamiento crítico contemporáneo en el campo de la Economía Internacional: el imperialismo, el intercambio desigual y el enfoque de la dependencia.

La conjunción de estos tres paradigmas aportará los elementos teóricos indispensables para una lectura correcta del verdadero papel que desempeñan los procesos de integración contemporáneos en el marco de la actual economía capitalista.

### **1.1.1 Los fundamentos del imperialismo<sup>2</sup>**

---

<sup>2</sup> El debate sobre el imperialismo es bastante amplio y por eso, en esta investigación, sólo utilizaremos los elementos del debate indispensables para la comprensión del tema en discusión. Para una mayor profundización en el tema consultar: ADDO, H. (1986); BUJARIN, N. (1926); DUMÉNIL, G; LÉVY, D. (2005); GILL, Louis (1983); LENIN, V. I.(1974); LUXEMBURG, Rosa (1913); TARBUCK, dir. (1972); VILLA, J. M. V. (1976).

Como ya se ha dicho, el capitalismo que vivió Marx no es el mismo capitalismo que vivimos hoy en día. Es perceptible en “El capital” que el capitalismo al que se refería Marx se encontraba todavía en fase embrionaria. En aquél entonces, el ámbito de actuación económica era bastante más reducido, no había restricciones significativas a la movilidad del capital en el interior de una economía nacional, las empresas no diferían mucho en su tamaño, siendo capaces de cambiar fácilmente de sectores, etc.<sup>3</sup>

Por otro lado, la lógica de acumulación ilimitada predominante en el sistema sugería que la realidad descrita por Marx era pasajera. Los capitales, individualmente, buscaban apropiarse de una fracción cada vez mayor de la plusvalía total producida. El aumento de la composición orgánica del capital (que representa la proporción entre capital constante y capital variable) era la forma de apropiarse de más plusvalía que la que se había producido individualmente. Los precios de producción de la mercancía se separaban de sus valores, permitiendo que la apropiación fuera mayor que lo aportado por el productor en plusvalía (directamente proporcional al número de trabajadores de la empresa: capital variable).

La *innovación tecnológica* es el elemento que hace posible que las empresas aumenten su fracción de capital constante frente a su capital variable. Con la utilización de más máquinas por trabajador se obtiene una mayor productividad del trabajo, lo que implica un mayor precio de producción si se sobrepasa la productividad promedia del trabajador.<sup>4</sup>

De este modo, al ver que una empresa obtenía ganancias extraordinarias fruto de la innovación tecnológica, las demás empresas eran impulsadas a buscar un aumento de la composición orgánica de su capital para, igualmente, obtener mayores ganancias.

Dicha socialización de la búsqueda por la obtención de plusvalía extraordinaria genera las dos tendencias a seguir: Una primera es que la difusión tecnológica suscita con que las demás empresas igualen la composición orgánica con la empresa innovadora, igualando, por consiguiente, las tasas de ganancia. Y la segunda, es que la igualación de la composición orgánica del capital se realiza a un nivel más elevado que el existente inicialmente, haciendo

---

<sup>3</sup> Es justamente esta movilidad sectorial entre las empresas la que permitiría la convergencia hacia una misma tasa de ganancia para todos los sectores

<sup>4</sup> El aumento de productividad ocasionado por el aumento de la composición orgánica del capital puede o no venir acompañado del aumento de la explotación del trabajo. En las economías latinas dicho aumento es prácticamente una exigencia del capital.

que sean necesarios cada vez menos trabajadores para operar un número mayor de máquinas.<sup>5</sup> De la fusión de estas dos tendencias del sistema, Marx deduce uno de los pilares de su teoría: *la tendencia decreciente de la tasa media de ganancia*.

La acumulación de capitales es la esencia del sistema capitalista. Es decir, todo en este modo de producción gira en torno a un objetivo final, que es el movimiento de reproducción y expansión ilimitada del capital. En este sentido, ni la tendencia hacia la baja de las tasas de ganancia podría desincentivar al capital su búsqueda por más ganancias y su continua expansión, de modo que el sistema trató de encontrar una solución para este problema. Es cuando se da el salto a la “etapa superior” del capitalismo: *el imperialismo*.

El concepto de imperialismo surge para denominar una nueva etapa del capitalismo<sup>6</sup>, resultado de la intensificación del proceso de acumulación y concentración identificado por Marx, en la que algunos rasgos peculiares la diferencian cualitativamente de la fase de libre competencia.

Un primer cambio observado fue en la dimensión de las empresas de esta nueva fase del capitalismo. A diferencia de la fase anterior en la que las empresas eran más homogéneas, en esta nueva etapa algunas empresas han aumentado su tamaño y sus ganancias, destacándose en su sector de actuación. El desarrollo de las fuerzas productivas (la máquina de vapor, los medios de comunicación y transporte, las nuevas fuentes de energía, etc.) fue absorbido de manera desigual entre las distintas empresas, lo que benefició a unas bastante más que a otras. Además, el carácter cíclico del sistema también generó la concentración y el crecimiento de grupos empresariales. Las periódicas crisis, a su vez, trataron de eliminar la competencia de las empresas más frágiles, fortaleciendo a las que fueron capaces de superarlas y concentrando el capital en las manos de cada vez menos actores.

El elevado grado de concentración de capital alcanzado por algunas grandes corporaciones acaba convirtiéndose en una restricción a la libre movilidad intersectorial de los capitales.<sup>7</sup> Esa barrera a los nuevos entrantes permitía que las empresas establecidas en estos sectores de

---

<sup>5</sup> Eso se debe al aumento más que proporcional del capital constante con respecto al capital variable. Además, cabe destacar que dentro del capital constante, la inversión tiende a concentrarse en el capital fijo, o sea, máquinas y equipos.

<sup>6</sup> Aunque la opinión dominante sea que no hay un consenso sobre si el imperialismo es o no una fase. Algunos autores, como Kautsky entienden que el imperialismo debe ser interpretado como una política. Ver LENIN (1974, p.100) o VILLA (1976, p.63-69)

<sup>7</sup> El mencionado aumento de capital de las empresas es un elemento importante en la comprensión del papel de los bancos en esta nueva etapa del capitalismo, que desarrollaremos más adelante.

mayores ganancias siguieran obteniendo ganancias superiores a la media y expandiendo su producción cada vez más a través de la reinversión de sus ganancias.

La posibilidad de que algunos grupos obtuvieran ganancias por encima de la media, en determinados sectores por períodos prolongados de tiempo, posibilitó la eliminación de la competencia y la concentración de la producción en un número muy reducido de empresas. Este fenómeno es lo que puede caracterizarse como “tendencia al monopolio”: rasgo esencial del actual sistema.

La “tendencia al monopolio” es uno de los elementos centrales del imperialismo “leninista”. Para Lenin, esta nueva fase del capitalismo se diferencia del capitalismo originario, en especial, por poseer 5 rasgos fundamentales: el **primero**, la concentración de la producción y del capital, lo que da lugar a la formación de monopolios; el **segundo**, la formación del capital financiero, resultado de la fusión del capital bancario con el industrial; el **tercero**, el predominio de la exportación de capital sobre la exportación de mercancías; el **cuarto**, el reparto económico de los mercados del mundo entre las asociaciones monopolistas; y el **quinto**, la existencia de un nuevo reparto territorial del mundo entre las grandes potencias, razón por la cual se han producido las conflagraciones mundiales y por la que está latente el peligro de nuevas guerras.

Con base en esta constatación, algunos autores han supuesto que el capitalismo había cambiado. Que la relevancia de las empresas había aumentado considerablemente. El capitalismo de libre competencia daba lugar al capitalismo monopolista, comúnmente llamado imperialismo.<sup>8</sup>

Las palabras de Lenin, expresan la importancia de este nuevo giro en el sistema:

*“Esta transformación de la competencia en monopolio constituye uno de los fenómenos más importantes – por no decir el más importante- de la economía del capitalismo contemporáneo...” (LENIN : 1974, p.15)*

Para el autor, este fenómeno, que empieza a ser dominante a partir de inicios del siglo XX, es consecuencia de la lógica del libre mercado. Es decir, la libre competencia en el capitalismo

---

<sup>8</sup> Autores como Hobson, Hilferding y Lenin son algunos de los que defienden el imperialismo como una nueva etapa del capitalismo.

tiende a beneficiar al más competitivo, que se fortalecerá pudiendo llegar al nivel de monopolio.

Sin embargo, la simple tendencia a la concentración de la producción no posibilitaría que las empresas alcanzaran las proporciones que han alcanzado. Los bancos asumen un papel cada vez más protagonista en la dinámica del proceso de acumulación en esta nueva fase imperialista.

Como hemos visto anteriormente, las empresas crecían a un ritmo muy acelerado y la masa de capitales para acceder a un mercado ya bastante concentrado era elevada. Pero no solamente para acceder a los mercados “monopolizados”. También para mantener su condición de “monopolio” y sostener sus elevadas ganancias, las empresas ya establecidas tenían que invertir una cantidad de recursos que, cada vez más, se distanciaba de las posibilidades de inversión del capitalista industrial individual (característico de la primera fase del capitalismo). Así se fueron generando las condiciones históricas que favorecieron el comienzo de la fusión de los intereses del capital bancario con los del capital industrial.

La dinámica de concentración intrínseca al sistema no excluye, evidentemente, a la banca como una industria más del capital. Después, los recursos disponibles para la financiación se concentraron en manos de un reducido número de capitalistas, aumentando enormemente su capacidad de conceder financiación y de hacer más capital sobre capital. La importante función que asumen los bancos en esta nueva fase queda reflejada en las palabras de Hilferding:

*“El banco asume la función de reunir los ingresos de todas las otras clases en forma de dinero y ponerlo a disposición de la clase capitalista en forma de capital monetario. Así fluye a los capitalistas, además de su propio capital monetario, que administran los bancos, el dinero congelado de todas las otras clases y que así pueden los capitalistas destinar al empleo productivo.”* (HILFERDING apud in VIDAL VILLA : 1976, p.77)

Los bancos, gestores de una gran masa de capital monetario necesitaban algo rentable para invertir esos recursos, a la vez que el capital industrial, en expansión y con ganancias elevadas, necesitaba de recursos monetarios (abundantes en el sector bancario) para acelerar su crecimiento.

El desarrollo del sistema bancario impulsó el crecimiento de la industria principalmente por dos aspectos: en primer lugar, por desarrollar una primera modalidad de crédito, denominada “crédito de circulación”, que impulsó el consumo de mercancías por parte de consumidores y empresas, facilitando, con ello, la realización de la plusvalía de estas últimas. Y, en segundo lugar, por la ampliación de la modalidad de crédito de capital, que tiene por esencia la financiación productiva con el fin de extraer de su utilización “nuevas plusvalías que engrosen dicho capital a través de la acumulación” (VIDAL VILLA : 1976, p.76). El sistema de créditos cada vez más desarrollado va a cumplir la misión de abastecer a la industria de las sumas de capital-dinero demandadas.

Otra modificación importante en la industria también favoreció su expansión: el surgimiento de las sociedades por acciones. Con esa transformación, el capital industrial deja de presentarse solamente en su forma tradicional (sociedad privada individual) y asume principalmente la forma de sociedad colectiva privada, o sociedad por acciones. (HILFERDING : 1973, HOBSON : 1981)

El reparto del capital industrial en acciones facilitó enormemente la financiación a estas empresas. La posibilidad de obtener la “ganancia del fundador” sirvió de estímulo a que los bancos financiaran la creación, y también la expansión, de las empresas intensivas en capital.

Otra consecuencia del reparto del patrimonio de las empresas en acciones fue el surgimiento en el ámbito empresarial de la figura del “capitalista rentista”. Su mayor aliciente es la obtención de una remuneración por el capital invertido, no importándole quién ejerce el mando de la empresa de la cual se convierte en co-propietario. La gestión de la empresa se queda en manos de tan sólo uno de los accionistas, el mayoritario.

La propiedad en la sociedad por acciones ya no estaba condicionada al dominio del 100% de su capital. Con un porcentaje bastante más reducido era posible obtener una empresa en propiedad, lo que impulsó el proceso de fusiones y adquisiciones, dando lugar al surgimiento de poderosas corporaciones monopolistas (“trusts”).

Los bancos, gestores de una masa monetaria cada vez más importante, ampliaban su participación en el capital accionario de las empresas industriales, y a la vez que contribuían enormemente a su crecimiento, aumentaban su influencia en las decisiones estratégicas de éstas. Los intereses del capital bancario y del capital industrial se fusionaban y, de la fusión de estas dos clases de capital, surge una nueva categoría que pasaría a gestionar la dinámica del sistema en su beneficio: el capital financiero.

La expansión del capital financiero hace surgir en el seno de la sociedad una nueva estratificación de la clase burguesa, la “oligarquía financiera”, que va a ser la mayor detentora del poder económico en los países del “capitalismo de primera línea”.<sup>9</sup> Como consecuencia directa de su relevancia económica, esos grupos no tardan en adquirir gran influencia política, lo que atrae la atención de los gobiernos de sus países, que van a asociarse a estos poderosos grupos financieros.

Cabe destacar que los gobiernos de los países desarrollados de la época tenían como eje de su política no sólo la profundización del capitalismo en sus Estados, sino también la expansión de este modo de producción, de lo cuál se beneficiaban ampliamente, para el resto del mundo.

El apoyo institucional facilitó, en gran medida, la expansión de los grandes grupos industriales. El Estado adopta el proteccionismo a sus sectores estratégicos, lo que intensifica la tendencia al monopolio, ya presente en estos países. Con aranceles favorables, la industria local podía vender sus productos a precios de monopolio sin sufrir la competencia de empresas igualmente competitivas de otros países desarrollados y, a la vez, eliminaba la competencia de las pequeñas empresas del sector. O sea, la intervención estatal fortaleció al gran capital financiero (grandes industrias financierizadas y bancos).

La gran industria había llegado a un grado de desarrollo extremadamente alto. Las nuevas tecnologías y formas de organización del trabajo proporcionaron un importante aumento de la productividad. Sin embargo, el crecimiento ilimitado, característico del proceso de acumulación de capital de los países desarrollados de la época, cargaba una contradicción intrínseca del desarrollo capitalista: cuanto mayor es la composición orgánica del capital, más se agudiza la tendencia a la baja de las tasas de ganancia en la totalidad del sistema.

La capacidad de producción de las empresas era cada vez mayor. Sin embargo, el crecimiento de la productividad no estaba acompañado por el crecimiento de los salarios, lo que indicaba que la capacidad de sostener el crecimiento basándose en el mercado interno era limitada.<sup>10</sup> Además, el coste del trabajo y de las materias primas necesarias para la producción era cada vez más alto. Habría que buscar una solución para que no se produjera la baja de la tasa de ganancia de las empresas capitalistas, motor económico de las principales potencias mundiales de la época. Una solución que permitiera que esas empresas pudieran producir con

---

<sup>9</sup> La fusión entre el capital bancario y el industrial, formando una oligarquía financiera es el segundo de los 5 rasgos del imperialismo sugeridos por Lenin en “LENIN, Vladimir I. (1974) *El imperialismo, fase superior del capitalismo*.”.

<sup>10</sup> Este argumento es el que sostiene muchas de las tesis subconsumistas.



insumos y fuerza de trabajo a precios más bajos, haciendo el producto final más competitivo y garantizando las elevadas tasas de ganancia.

Las condiciones para la expansión del capital financiero fueron a encontrarse en los países subdesarrollados. El hecho de que el capitalismo se asentara en una base predominantemente industrial hizo que primara su expansión en la industrialización de otros países en detrimento de la expansión del sector agrario europeo. Debido a los precios inferiores de la mano de obra y a la abundancia de materias primas, las empresas capitalistas que se expandieron hacia los países “precapitalistas” obtuvieron ganancias superiores a sus equivalentes en Europa.

Las palabras de Lenin y Bujarin facilitan la comprensión de ese fenómeno.

*“La necesidad de la exportación de capitales obedece al hecho de que en algunos países el capitalismo ha <<madurado excesivamente>> y el capital (atendido el desarrollo insuficiente de la agricultura y la miseria de las masas) no dispone de campo para su colocación <<lucrativa>>”. (LENIN, 1974:68)*

*“La tendencia general del movimiento es, desde luego, indicada por la diferencia en la tasa de beneficio (o en la tasa de intereses), cuanto más desarrollado está un país y más baja es la tasa de beneficios e intensa la reproducción del capital, más violento es el proceso de eliminación. Inversamente, cuanto más elevada es la tasa de beneficios y más débil la composición orgánica del capital y fuerte su demanda, más viva es la fuerza de atracción.” (BUJARIN apud AMIN, 1971:13)*

Dentro de esta línea, se puede decir que atraído por las posibilidades de mayor rentabilidad, fruto del proceso de exportación de capitales desde los países centrales hacia los países periféricos, el capital empieza a poblar las zonas del globo donde predominaban características “precapitalistas” consolidando el capitalismo monopolista como un modo de producción verdaderamente mundial.

La exportación de capitales, uno de los ya mencionados rasgos de la fase monopolista del capitalismo (LENIN, 1974), asume cada vez más relevancia en la dinámica del sistema en

detrimento de la exportación de mercancías.<sup>11</sup> Debe ser entendida como “la exportación de valor que está destinado a producir plusvalía en el extranjero” (HILFERDING apud VILLA, 1976:90), estando la plusvalía producida a disposición del capitalista de la nación exportadora.

En este marco, los grandes grupos capitalistas siguieron con su proceso de acumulación y expansión, absorbiendo las empresas de los países en los que se instalaban, que no podían hacer frente a las ventajas competitivas de que disponían esos grandes grupos. Los grandes grupos consolidaban, por lo tanto, su dominio a nivel global.

Por detrás de estos grandes grupos, cabe recordar, hay siempre un Estado capitalista dándole soporte político e institucional. El reparto del mundo entre las asociaciones capitalistas culmina en el igual reparto entre las potencias imperialistas que promueven el proceso de acumulación de sus capitales nacionales.<sup>12</sup> Estos países fueron los grandes beneficiarios de la nueva dinámica del sistema, reforzando su dominio económico y político frente a los países de la periferia capitalista.

*“El imperialismo, o dominio del capital financiero, es el capitalismo en su grado más alto (...). El predominio del capital financiero sobre todas las demás formas de capital implica el predominio del rentista y de la oligarquía financiera, la situación destacada de unos cuantos Estados, dotados de <<potencia>> financiera, entre todos los demás.” (LENIN : 1974, p.65)*

En fin, la dinámica de esta nueva fase del capitalismo - la imperialista – es la que rige las leyes del sistema hasta hoy en día. La comprensión de los fundamentos de la expansión del capital financiero hacia economías periféricas, destacándose entre ellas la latinoamericana, sirve de base a la comprensión del marco de explotación y dependencia en la que se encuentran los países de la región y de los mecanismos de reproducción de esta lógica.

---

<sup>11</sup> Este es el tercero de los cinco rasgos del imperialismo sugeridos por Lenin.

<sup>12</sup> El reparto del mundo entre asociaciones capitalistas y entre las potencias capitalistas son, respectivamente los dos últimos de los cinco rasgos fundamentales del imperialismo segundo Lenin.

### 1.1.2 El intercambio desigual<sup>13</sup>

A partir de las ideas de los teóricos del imperialismo clásico fueron surgiendo nuevos planteamientos acerca de la nueva dinámica del sistema económico mundial. El ya citado fenómeno de la exportación de capitales impulsó cambios importantes en las economías latinoamericanas. La exportación de mercancías, contradiciendo algunas de las expectativas, se impulsó todavía más, mientras aumentaban las disparidades entre ricos y pobres. La lógica de explotación de los países dependientes no cambió en absoluto con la llegada de la industrialización, lo que llamó la atención de algunos pensadores respecto a la función que desempeña el comercio internacional en este nuevo marco del modo de producción capitalista. Aportar elementos teóricos para comprender el papel del comercio internacional en la lógica de acumulación capitalista es lo que se pretende en este capítulo.

Con la industrialización en Europa, los países desarrollados impusieron un orden internacional en su favor, en el que cada país debería cumplir un papel en la producción y en el comercio mundial. La llamada División Internacional del Trabajo (DIT) se basaba en el supuesto de que cada país debería especializarse en producir las mercancías en las que obtuviera mejores condiciones productivas. De este modo, los países del centro, que llevaban a cabo su industrialización, relegaron a los países de la periferia la función de abastecerlos de productos primarios y materias primas necesarias para la producción industrial europea. De acuerdo con este planteamiento, a través del comercio, las mercancías producidas en una y otra región se distribuirían de manera eficiente para cada región del globo.

Al mismo tiempo, y como ya se mencionó en el apartado anterior, las reglas de producción capitalistas benefician a las economías más intensivas en capital. La teoría marxista mantiene que el país que impulse innovaciones hacia una producción más intensiva en capital que en trabajo (aumento de la composición orgánica del capital) tiende a aumentar su productividad y a obtener como consecuencia una plusvalía extraordinaria (por encima de la tasa media). Al rebajar su precio de producción, la empresa innovadora, al vender su producto por el precio de

---

<sup>13</sup> El debate sobre el intercambio desigual es bastante amplio y por eso sólo se utilizarán en esta investigación los elementos considerados indispensables para la comprensión del tema de estudio. Para profundizar en el debate sugerimos: AMIN, Samir [et al.]. (1990) *Imperialismo y comercio internacional : El intercambio desigual.*, AMIN, Samir. (1975) *¿Cómo funciona el capitalismo? : El intercambio desigual y la ley del valor.*, AMIN, Samir. (1976) *Imperialismo y desarrollo desigual.*, AMIN, Samir. (2001) *El capitalismo en la era de la globalización.*, EMMANUEL, Arghiri. (1973) *El intercambio desigual : Ensayo sobre los antagonismos en las relaciones económicas internacionales.*

mercado (determinado también en función del precio de producción de las demás empresas), se apropia de una cantidad de plusvalía superior a la que produce. Este razonamiento trasladado al plan internacional es lo que para Marini constituye una primera forma de intercambio desigual. (MARINI : 1991)

El país con mayores composiciones orgánicas tiene la capacidad de apropiarse de una cantidad de valor superior al equivalente a su producción. El “justo” intercambio, en el que se cambian los productos por sus respectivos valores, es la excepción a la regla del comercio capitalista en su fase monopolista.

*“(...) por efecto de una mayor productividad del trabajo, una nación puede presentar precios de producción inferiores a sus concurrentes, sin por ello bajar significativamente los precios de mercado que las condiciones de producción de éstos contribuyen a fijar. Esto se expresa, para la nación favorecida, en una ganancia extraordinaria, similar a la que constatamos al examinar de qué manera se apropian los capitales individuales el fruto de la productividad del trabajo.” (MARINI : 1991)*

Además del intercambio desigual vía productividad, ese autor también ve en el monopolio de la producción una forma de sacar ventajas en el comercio, apropiándose de más valor que el producido. En el intercambio entre países que comercializan productos distintos, el que domina la producción de una mercancía que su aliado comercial no produce, sea por motivos tecnológicos, de disponibilidad de recursos, o cualquier otro, puede fijar un precio muy por encima de su precio de producción.

*“En el segundo caso —transacciones entre naciones que intercambian distintas clases de mercancías, como manufacturas y materias primas— el mero hecho de que unas produzcan bienes que las demás no producen, o no lo pueden hacer con la misma facilidad, permite que las primeras eludan la ley del valor, es decir, vendan sus productos a precios superiores a su valor, configurando así un intercambio desigual.” (MARINI : 1991)*

A mayor abundamiento, con el desarrollo del modo de producción capitalista hasta su forma imperialista, las necesidades del “nuevo” capitalismo llevaron a que, contradictoriamente a la tradicional División Internacional del Trabajo, se impulsara la industrialización en los países

latinoamericanos. La consolidación de la industria como una importante actividad económica en algunos países pertenecientes al antiguo “tercer mundo” puso en jaque a muchos de los teóricos del intercambio desigual, acostumbrados a asentarse en el argumento de que los países periféricos resultaban perjudicados por su característica agro-exportadora.

Fue necesario adaptar la argumentación teórica que fundamenta el intercambio desigual al nuevo contexto de los países latinoamericanos, ajustarla a la “era” de expansión del capital financiero en el continente, representado por la gran industria instalada, resultado de la exportación de capitales anteriormente mencionada.

Así, a mediados de los años 60, se reaviva el debate marxista acerca de la interpretación del comercio como instrumento de transferencia de valores desde la periferia, ahora con cierta base industrializada, hacia el centro. Y para muchos de los estudios resultantes de este debate, Brasil es la materialización de dicho fenómeno en Sudamérica.

La principal aportación teórica de este debate fue identificar los salarios como la variable determinante de la transferencia de valores que configura la desigualdad en el intercambio entre países del centro y de la periferia.

Admitido el supuesto de la libre movilidad de los capitales en el plano internacional, es posible suponer que hay una tendencia a la igualación de las tasas de ganancia (remuneración del factor de producción capital) en la esfera internacional. Es decir, para ellos, a diferencia de los teóricos del imperialismo clásico, las tasas de ganancia existentes entre los distintos países en el nuevo contexto del imperialismo no divergen tanto como en la fase inicial de implantación de este modo de producción en el continente latinoamericano.<sup>14</sup>

Sin embargo, lo mismo no puede afirmarse para la remuneración del factor trabajo. Emmanuel sugiere que *“a diferencia de la tasa de ganancia, no existe, en el plano internacional, la menor sospecha de existencia de una tendencia a la igualación de la tasa de salarios”* (EMMANUEL apud VIDAL VILLA : 1976, p. 223). Y eso resulta aún más evidente si se comparan países desarrollados con países “periféricos”.

La movilidad de la fuerza de trabajo es limitada y por ello no hay un ajuste de sus remuneraciones. Además, la determinación de los salarios está relacionada con el poder de negociación de los sindicatos, con el Ejército Industrial de Reserva de la economía... O sea,

---

<sup>14</sup> Cabe recordar que para los teóricos del imperialismo clásico una característica fundamental del imperialismo es la posibilidad de obtención de mayores tasas de ganancia en las economías periféricas.

una serie de factores que van más allá de su determinante biológico – el nivel necesario para garantizar la subsistencia de los trabajadores. Por lo tanto, las condiciones tanto sociológicas – aspectos relativos al poder de negociación de los salarios – como económicas – precios de los productos de consumo básico del trabajador son factores que presionan a la baja la remuneración del factor trabajo en las economías periféricas, comparándola con la existente en los países centrales.

La explicación del intercambio desigual para Emmanuel y sus seguidores consiste en comprender los determinantes del precio internacional. Según el autor:

*“(…) no son los precios relativos los que determinan la remuneración de los factores sino las remuneraciones relativas de los factores las que determinan los precios” (EMMANUEL apud VIDAL VILLA : 1976, p. 232).*

En este sentido, y como consecuencia de la formación de los precios de producción como función de la remuneración de los factores capital y trabajo, el precio internacional de las mercancías se creará en función de una tasa media de ganancia y de tasas diferenciales de salarios entre los diferentes países. En este punto de vista, los salarios actúan como verdadera variable independiente del sistema.

Con el propósito de demostrar la importancia de dicha variable, Emmanuel se remite a los cuadros de determinación de los precios de producción *a lo* Marx. (VIDAL VILLA : 1976, p. 236-238)

Los esquemas son un recurso metodológico que, basándose en los diferentes supuestos que se presentan a continuación, buscan elucidar los fundamentos teóricos para la comprensión del intercambio desigual.

***Cuadro 1 Hipótesis tradicional marxista: Tasas de plusvalía iguales y diferentes composiciones orgánicas del capital. (País desarrollado = A; país atrasado = B)***

País	K	c	v	pl	V	R	G'	G	Pp
A	240	50	60	60	170	110	33,33%	80	190
B	120	50	60	60	170	110		40	150
Total	360	100	120	120	340	220		120	340
Donde: K = capital total invertido c = capital constante consumido v = capital variable pl = plusvalía V = valor c + v + pl R = coste de producción c + v G' = tasa de ganancia (Total pl / Total K) G = ganancia G' * K Pp = precio de producción c + v + G									

Fuente: (VIDAL VILLA : 1976, p. 236)

La hipótesis clásica del intercambio desigual parte de la abstracción de que en ambos países – periféricos y centrales – las tasas de plusvalía son idénticas. Este supuesto tiene el objetivo de evidenciar que, de las diferentes composiciones orgánicas, resultan desviaciones en la apropiación de plusvalía por la vía del intercambio comercial, diferenciando el valor de apropiación del valor de producción de los países.

En el ejemplo numérico, la no equivalencia viene dada por la relación  $\frac{170}{170} > \frac{150}{190}$  (proporción entre valores y precios de producción). Para el país A, 170 unidades de trabajo nacional son capaces de adquirir 190 unidades de trabajo internacional, mientras que, en el país B, la misma cantidad de trabajo nacional es capaz de obtener solamente 150 unidades de trabajo internacional.

No obstante, el supuesto de idénticas tasas de plusvalía, con reconocida validez didáctica, es poco realista en la realidad económica internacional. En virtud de las diferencias estructurales entre los países, la situación más común es que en diferentes países existan distintas tasas de explotación. Esa es la situación ilustrada en el siguiente cuadro.

***Cuadro 2 Hipótesis más realista en el plan internacional: Tasas de plusvalía y composiciones orgánicas del capital diferentes. (País desarrollado = A; país atrasado = B)***

País	K	c	v	pl	V	R	G'	G	Pp
A	240	50	100	20	170	150	33,33%	80	230
B	120	50	20	100	170	70		40	110
Total	360	100	120	120	340	220		120	340
Donde: K = capital total invertido c = capital constante consumido v = capital variable pl = plusvalía V = valor c + v + pl R = coste de producción c + v G' = tasa de ganancia (Total pl / Total K) G = ganancia G' * K Pp = precio de producción c + v + G									

Fuente: (VIDAL VILLA : 1976, p. 237)

La situación del cuadro 2 refleja la relación entre países con diferencias de salarios estructurales. Y, como se puede constatar, la transferencia de valores es aún más significativa en favor del país A.

En la comparación entre el intercambio de valores equivalentes y el intercambio con el supuesto de idénticas tasas de plusvalía (caso del “Cuadro 1”) tenemos las siguientes relaciones:

$$\frac{170}{170} > \frac{150}{190} > \frac{110}{230}$$

Para Emmanuel, el verdadero intercambio desigual es el ilustrado en la relación entre los diferentes precios de producción (excluyendo la comparación con el intercambio entre valores equivalentes). La no equivalencia en la comparación con los valores reales de las mercancías es, para este autor, algo intrínseco del intercambio capitalista. Algo que no ocurre ni dentro del territorio nacional, no pudiendo, por lo tanto, explicar por sí el intercambio desigual entre los países. De este modo, el verdadero intercambio desigual estaría relacionado con las distintas tasas de explotación entre los países.

En el cuadro 3, el autor busca reflejar esta idea:

***Cuadro 3 Hipótesis exagerada: Tasas de plusvalía diferentes y mismos volúmenes de capital invertidos. (País desarrollado = A; país atrasado = B)***



País	K	c	v	pl	V	R	G'	G	Pp
A	240	50	100	20	170	150	25,00%	60	210
B	240	50	20	100	170	70		60	130
Total	480	100	120	120	340	220		120	340
Donde: K = capital total invertido c = capital constante consumido v = capital variable pl = plusvalía V = valor c + v + pl R = coste de producción c + v G' = tasa de ganancia (Total pl / Total K) G = ganancia G' * K Pp = precio de producción c + v + G									

Fuente: (VIDAL VILLA : 1976, p. 238)

En este ejemplo numérico, aún en la hipótesis simplificada de que se invirtiera la misma cantidad de capital en el país desarrollado que en el menos desarrollado (K=240 para ambos), el primero sigue pudiendo intercambiar su producto a un precio de producción mayor que el segundo (respectivamente, 210 y 130). Con este cuadro el autor pretende destacar que las distintas tasas de plusvalía entre países ricos y pobres (razón estructural de sus diferencias salariales) son el factor determinante del intercambio desigual.

La reflexión teórica realizada pone en evidencia un hecho muy relevante. Las diferencias entre las tasas de explotación de países del “centro” y de la “periferia” no son una innovación del capitalismo en su fase monopolista. Ya eran una realidad mucho antes de esta evolución del modo de producción, lo que lleva creer que el intercambio desigual es un fenómeno que antecede al propio imperialismo.

Por lo demás, puede decirse que la consolidación de las relaciones capitalistas en América Latina se produjo bajo la presión imperialista de los países del centro y que a partir de ahí el mecanismo del intercambio desigual pasó a ejercer su plena función en la acumulación capitalista.

Si bien es cierto que el intercambio desigual no es consecuencia directa de la tendencia al monopolio, también lo es que la misma aportó las condiciones para que dicho mecanismo fuera explotado de modo mucho más intenso. Además del poder natural de los monopolios sobre la determinación de los precios, en su capacidad de fijarlos por encima de su nivel de equilibrio, ejercen también un importante papel en la determinación de las tasas de salarios. El poder de negociación de los trabajadores es bastante reducido ante el poder del gran capital y la presión a la baja de los salarios resulta favorecida por el contexto de precariedad del trabajo en el que están inmersos los países subdesarrollados.

En fin, el intercambio desigual como mecanismo de explotación existe independientemente del imperialismo. Con todo y con ello, el surgimiento del monopolio y la consolidación del capitalismo como modo de producción en los países subdesarrollados ha potenciado este fenómeno, convirtiéndolo en pieza clave en la espiral de dependencia y subordinación en la que están inmersos los países latinoamericanos.

### 1.1.3 El enfoque de la dependencia<sup>15</sup>

En medio del intenso proceso de industrialización verificado en América Latina a partir de los años 30/40, aflora la discusión acerca de cómo los países considerados subdesarrollados podrían alcanzar un mayor desarrollo económico capitalista. Emergen entonces, una serie de interpretaciones teóricas que buscaban comprender la expansión del capital industrial en las economías latinoamericanas. Desarrollo éste, muchas veces asociado al capital internacional, representado por la multinacionales creadas entre las décadas de 40 y 60.

Importantes pensadores, como Lewis, Harrod, Domar o Rostov, dirigieron sus esfuerzos a encontrar respuestas para el caso latinoamericano, produciendo en esta época buena parte de la literatura sobre teoría del desarrollo y subdesarrollo hasta hoy utilizada por economistas del *mainstream*. La concepción de que el crecimiento es la vía para el desarrollo económico y la idea del subdesarrollo como una etapa que precede al mismo, en una visión muy darwiniana, son construcciones teóricas originarias de la época.

Esta visión “etapista” del desarrollo capitalista, a pesar de su aceptación general, se deparó con el inconformismo de muchos pensadores latinoamericanos que, conocedores de las

---

<sup>15</sup> El debate sobre la dependencia es bastante amplio y por eso en esta investigación tan sólo utilizaremos los elementos indispensables para la comprensión del tema en discusión. Tal como el imperialismo, el intercambio desigual es un punto de apoyo y no el objeto central de la investigación. Sin embargo, algunos elementos de dicho desarrollo teórico nos parecen esenciales para la comprensión del papel de Brasil en la DIT y de cómo el comercio entre naciones afecta la distribución del capital a nivel internacional. Para profundizar en el debate recomendamos: CARDOSO, F. H.;FALETTO, E. (2004) *Dependência e desenvolvimento na américa latina: Ensaio de interpretação sociológica.*, DOS SANTOS, Theotonio. *La teoría de la dependencia un balance histórico y teórico*, FURTADO, C. (1969) *Formação econômica da américa latina.*, MARINI, Ruy M. (1991) *Dialéctica de la dependencia*.CARCANHOLO, M. D. *Dependência e superexploração da força de trabalho no desenvolvimento periférico*, CARCANHOLO, M. D. *Dialética do desenvolvimento periférico: Dependência, superexploração da força de trabalho e política econômica.* p. 247-272, CARDOSO;FALETTO. *Dependência e desenvolvimento na américa latina: Ensaio de interpretação sociológica.*, DOS SANTOS, Theotonio. *A teoria da dependência: Balanço e perspectivas*, FURTADO. *Formação econômica da américa latina.*, MARINI. *Dialéctica de la dependencia.*

limitaciones de sus países, no creían que las “recetas” que conducirían a la prosperidad económica fueran aplicables a sus economías.

Resultaba difícil creer que países con realidades históricas tan distintas pudieran aplicar el mismo modelo de desarrollo. Y que éste fuera eficaz en economías tan vulnerables a impactos externos y con un historial de dependencia desde sus orígenes, en la relación colonia-metrópoli.

Algunos de estos teóricos constataron que el capitalismo vivía una nueva etapa y que, pese a la industrialización, los países latinoamericanos no habían superado su condición de subdesarrollados, sino que habían cambiado el modo en el que estaban subordinados. Que la industrialización y el progreso técnico no necesariamente los llevaría al desarrollo, en virtud de la dinámica pasiva y dependiente del cambio de sus estructuras productivas. Estos teóricos entendían la dependencia como un elemento definitivo en la trayectoria económica de estos países y como elemento clave para la definición de sus políticas de desarrollo. Habría que aportar elementos teóricos que pudieran contrarrestar los argumentos de los desarrollistas de la época, y que diesen soporte a políticas de desarrollo alternativas. Fruto de dicha inquietud, surgen los enfoques de la dependencia, también conocidos como “teorías de la dependencia”.

Theotônio dos Santos expresa del siguiente modo el sentimiento de los dependentistas:

*“Si la teoría del desarrollo y del subdesarrollo era el resultado de la superación del dominio colonial y del surgimiento de burguesías locales deseosas de encontrar su camino de participación en la expansión del capitalismo mundial, la teoría de la dependencia, surgida en la segunda mitad de la década de 1960-1970, representó un esfuerzo crítico para comprender la limitación de un desarrollo iniciado en un período histórico en el que la economía mundial estaba ya constituida bajo la hegemonía de enormes grupos económicos y poderosas fuerzas imperialistas (...)” (DOS SANTOS : 1998, p. 9)*

La cita pone de relieve las diferencias entre desarrollistas y dependentistas. Lejos del “etapismo” de los primeros, los teóricos de la dependencia entendían el subdesarrollo y el desarrollo no como fases de un proceso evolutivo, sino como realidades diferentes y contrapuestas, parte de un contexto común, como producto de un mismo desarrollo capitalista mundial.

Desde la perspectiva económica, este nuevo enfoque de la dependencia defendía que las relaciones estructurales de dependencia iban más allá de las relaciones meramente mercantiles. Destacaban el papel desempeñado por los movimientos de capitales internacionales, en especial en su forma de inversión extranjera directa y la consecuente dependencia tecnológica derivada de estos movimientos. Además, tenían muy clara la importancia de las fuerzas imperialistas en este proceso. El imperialismo se veía como constitutivo de la estructura socio-económica de la dependencia, generando las condiciones perfectas para su perpetuación.<sup>16</sup>

Estas pueden ser consideradas las concepciones teóricas comunes a todos los teóricos de la dependencia. Sin embargo, cabe destacar que entre los propios dependentistas existían diferentes líneas de pensamiento y diferentes interpretaciones, de las cuales destacaremos las dos con mayor importancia para el objetivo del presente estudio.<sup>17</sup>

#### ***1.1.3.1 La corriente weberiana y la “Interdependencia” de Cardoso y Faletto***

La primera de las dos escuelas de la dependencia que aquí utilizaremos es la corriente weberiana, también conocida como la corriente de la “interdependencia”, o del capitalismo dependiente-asociado, cuyos principales exponentes son Fernando Henrique Cardoso y Enzo Faletto.

En un enfoque más sociológico, ambos autores rechazaban la idea de que la dinámica de las sociedades subdesarrolladas estaba totalmente subordinada a factores externos. Creían que la integración social de las clases y grupos eran elementos tan importantes, en lo que respecta al factor estructural, como determinantes para el proceso de desarrollo en estos países. Era, así, fundamental considerar los factores histórico-estructurales, pero también comprender los factores sociales y la interacción entre ambos.

---

<sup>16</sup> Celso Furtado es uno de los que destaca la influencia del “imperialismo cultural” en la consolidación de la dependencia y en la creación de un patrón de consumo subordinado a los intereses de la industria de los países centrales. Mayores detalles en: FURTADO, C.; MASTRANGELO, S. *Capítulo II: Subdesarrollo y dependencia: Las conexiones fundamentales*. en *El desarrollo económico: Un mito*.

<sup>17</sup> Ese es el motivo por el cual entendemos que pese a su mérito, las contribuciones de los dependentistas no llegaron a materializarse en una teoría. Aún que la expresión “teoría de la dependencia” se haya popularizado, estamos más de acuerdo con la denominación “enfoques de la dependencia”. Los enfoques son elementos de grande aportación teórica pero necesitan apoyarse en teorías económicas complementarias.

Los grupos sociales, con sus diferentes valores e intereses materiales, intentarían imponer a la sociedad sus respectivos intereses a través de las relaciones políticas y articulaciones con grupos de similares intereses. Los procesos económicos y sus transformaciones estarían condicionados a los procesos sociales y los intereses del grupo político dominante y la capacidad de articulación de los demás actores con estos.

*“(…) la mudanza de las estructuras sociales, lejos de ser solamente un proceso acumulativo en el cual se agregan nuevas “variables” que se incorporan a la configuración estructural, implica fundamentalmente un proceso de relaciones entre los grupos, fuerzas y clases sociales, a través del cual algunos de estos intentan imponer al conjunto de la sociedad la forma de dominación a que a ellos es propia.” (CARDOSO [et al.] : 2004, p. 18)*

En este sentido, la dependencia asume una vinculación directa con los procesos sociales y la estructura de dominación política en la nación subdesarrollada. La inserción externa subordinada puede ser de interés de grupos dominantes internos y la articulación entre los actores sociales de los países centrales (aunque representen intereses corporativos) y los grupos dominantes internos se vería bastante facilitada, favoreciendo el mantenimiento o la misma profundización de la lógica de la dependencia.

Sobre esta situación, Duarte destaca que:

*“(…) el tipo de vinculación establecido entre las economías nacionales y el mercado mundial afectaría directamente las alianzas establecidas entre los grupos sociales internos y de estos con grupos externos. O sea, la integración centro-periferia tendría por detrás un conjunto de relaciones entre grupos sociales internos y externos, y a medida que existe una relación de dominación entre ambos, la imposición de los intereses de una clase sobre el conjunto de la sociedad acabaría por expresar los intereses de los grupos externos. Es en estos términos que se establece la relación de dependencia en la periferia. (DUARTE [et al.] : 2007, p. 5)*

Como se puede ver, la dependencia, para estos autores, no es solamente consecuencia de elementos de dominación externos. Tratase de una condición resultante de procesos sociales

internos que benefician a las clases dominantes y con poder de decisión política. Poder este capaz incluso de influir en la estrategia de desarrollo adoptada por el Estado.

Resulta que, normalmente, las clases dominantes están vinculadas a sectores económicos líderes en las naciones subdesarrolladas y que son complementarios a la actividad de las empresas extranjeras. Dentro de esta línea de pensamiento, la conjunción de los intereses de la burguesía externa con la burguesía empresarial interna fortalecería el desarrollo de los sectores económicos líderes haciéndolos más competitivos externamente.

Además, la vocación exportadora de las empresas multinacionales haría posible que los países que internacionalizasen los sectores industriales de mayor complejidad tecnológica pudieran ampliar su capacidad exportadora y añadir valor a sus exportaciones.

De este modo, estos pensadores concluyen que el desarrollo económico no es incompatible con la condición de dependiente de las economías periféricas. La alianza política entre los principales actores socioeconómicos viabilizaría la conjugación de los intereses del Estado, de la burguesía nacional y de la burguesía internacional, en una estrategia de “desarrollo asociado”.<sup>18</sup> En una analogía con el término consagrado por la CEPAL, se puede decir que la propuesta era la de una estrategia de “desarrollo desde fuera, hacia dentro”, en la que la economía periférica cedería soberanía para ganar en competitividad y productividad, alcanzando una mejor inserción en la economía global.

El contrapunto a la interpretación de la corriente webberiana se presenta en la otra corriente de pensamiento dependentista que se presenta a continuación: el enfoque de la dependencia de inspiración marxista.

### ***1.1.3.2 La corriente marxista y la tesis del “Subimperialismo” de Marini***

La versión marxista (o neomarxista) de la “teoría de la dependencia” encuentra en Ruy Mauro Marini su exponente más importante.<sup>19</sup> Para esta vertiente, la idea de desarrollo y subdesarrollo como una dialéctica unidad de contrarios es un elemento central. Para que haya

---

<sup>18</sup> Desarrollo asociado es un eufemismo utilizado por Cardoso y Faletto en su obra para referirse a la estrategia de desarrollo consentidamente dependiente.

<sup>19</sup> Sin lugar a duda, Theotônio dos Santos es otro grande teórico de inspiración marxista. Pero destacamos a Marini por la especial aportación de su obra para nuestra intención en el presente estudio.

acumulación capitalista deben existir necesariamente un explotador y un explotado, un rico y un pobre, un dominador y un dominado.

En este sentido, los rasgos característicos de las economías periféricas - razón por la cuál se las denomina de ese modo - poseen un carácter estructural, determinados por su propia condición de dependencia, no siendo ésta solucionable con el simple manejo de las políticas económicas de estos países. (CARCANHOLO : 2005)

La idea de dependencia, en este caso, expresaría la situación en que el desarrollo y el crecimiento de una economía están subordinados al de economías externas. Además, la condición de subdesarrollo está directamente relacionada con la actitud expansionista de los países centrales hacia los más débiles en múltiples facetas. Sea financiera, tecnológica, comercial o incluso cultural. La subordinación externa de la economía dependiente siempre se manifestará no sólo en términos económicos, sino también en el contexto social, político o ideológico en el interior de estos países.

En palabras de Theotônio dos Santos, dependencia debe ser entendida como:

*“(...) una situación en la cual la economía de determinados países está condicionada por el desarrollo y la expansión de otra economía, a la que están sometidas las primeras. La relación de interdependencia entre dos o más países, y entre estos y el comercio mundial, toma la forma de dependencia cuando algunas naciones (las dominantes) pueden expandirse y ser autogeneradores, en tanto que otras naciones (las dependientes) sólo pueden hacerlo como reflejo de esa expansión, la cual puede tener un efecto negativo o positivo sobre su desarrollo inmediato.”* (DOS SANTOS apud VIDAL VILLA : 1976, p. 326)

En esta misma línea, Ruy Mauro Marini sintetiza su significado como:

*“(...) (la) relación de subordinación entre naciones formalmente independientes, en cuyo marco las relaciones de producción de las naciones subordinadas son modificadas o recreadas para asegurar la reproducción ampliada de la dependencia”.* (MARINI apud CARCANHOLO : 2005, p. 2)

La modificación en el “marco de las relaciones de producción de las naciones subordinadas” a que se refiere Marini puede identificarse como el proceso de reestructuración productiva, impulsado desde el centro, con la industrialización latinoamericana.

El aumento del progreso tecnológico en Europa, a mediados del siglo XX, consiguió que la velocidad de obsolescencia de la maquinaria industrial europea aumentase significativamente. O sea, la necesidad de sustituir maquinaria obsoleta era creciente, como consecuencia del desarrollo de equipos más productivos y modernos. No por casualidad, en ese mismo período se impulsó la industrialización en América Latina, destino de los sectores de la industria europea considerados tradicionales, de baja densidad tecnológica.

La industrialización latinoamericana se inserta en lo que se denominó “nueva división internacional del trabajo”. Se transfirieron a estos países periféricos etapas inferiores del proceso de producción industrial capitalista (siderurgias, montadoras de automóviles etc.) mientras a los países desarrollados les fueron reservadas las etapas más avanzadas de la industrialización (industria electrónica, industrias de piezas automotoras, informática, robótica etc.) y la función de desarrollar nuevas tecnologías y técnicas de producción.

Al mismo tiempo, algunas de las características de dicha industrialización propiciaron las condiciones para la reproducción de la subordinación y de la dependencia de los países periféricos. Una de las primeras fue que la industrialización en América Latina no generó su propia demanda, sino que se va a nacer para atender a la demanda compuesta por las clases de rentas media y alta que, en virtud de restricciones en la oferta de los países centrales, tuvo dificultades de conseguir bienes de “lujo” vía importación. Otra característica de ese proceso fue que se centró en la producción de bienes de consumo durables, lo que supone que no tuvo el consumo de masas como eje del proceso.

Los trabajadores de la región, en virtud de la estructura social existente en esos países, poseen un salario próximo al nivel de subsistencia, lo que los excluye de la posibilidad de ser consumidores de los bienes que producen. Esta es una particularidad de la industrialización latinoamericana: el hecho de que los salarios de los trabajadores de la industria no retornaban al ciclo del capital del sector industrial bajo la forma de consumo del trabajador. Por lo tanto, para realizar la plusvalía producida, la industria latinoamericana utilizó la salida al mercado exterior. El llamado “modelo de industrialización exportadora”.

En líneas generales, la demanda de la naciente industria latinoamericana estaba formada por una parte de las clases nacionales de renta media-alta, que tenían fuerte propensión a



importar, dada la mejor calidad de los bienes similares producidos en el exterior con tecnologías más avanzadas. Y por otra, del mercado exterior, una vez que los bienes “de lujo” en las economías periféricas muchas veces ya eran bienes de consumo de masa en los países desarrollados (ej.: automóvil).

Puede deducirse, fácilmente, dos consecuencias resultantes de la elección de la industrialización focada en los bienes de lujo. Una primera es que al producir productos que no forman parte de la cesta de consumo de los trabajadores, los aumentos de productividad en la industria no tienen contrapartida en la disminución del valor de la fuerza de trabajo. O sea, no aumenta la cuota de plusvalía por el mecanismo de la plusvalía relativa. En segundo lugar, hay una disociación entre producción y circulación. El capitalista no depende del rendimiento del trabajador para realizar su plusvalía, puesto que el bien producido no forma parte de su cesta de bienes de subsistencia. Ese es un elemento que presiona a la baja el salario de los trabajadores a niveles de subsistencia, o muy próximos a él.<sup>20</sup>

La salida de la industria latinoamericana al mercado exterior (la llamada “vocación exportadora”) llama la atención respecto a otro problema. Como se ha visto anteriormente, en el capitalismo, los países periféricos tienen una desventaja estructural en el comercio exterior fruto de la incidencia de las leyes del intercambio desigual. En estos términos, la transferencia de plusvalía desde la periferia hacia el centro parece constituir un factor natural de restricción a la acumulación de capitales en el interior de los países latinoamericanos, en virtud de la posible disminución de las tasa de ganancia de las industrias exportadoras.

Igualmente amenazador sería el hecho de que la industria latinoamericana nació en gran medida a través de la exportación de capitales europeos<sup>21</sup>, lo que implica repatriaciones de parte considerable de las ganancias obtenidas por esas empresas (transferencia de plusvalía). Además como consecuencia de esta industrialización pasiva, no se ha desarrollado el impulso innovador en las empresas de la región. La base tecnológica de la industria latinoamericana sigue siendo la europea, lo que culmina en una fuente más de apropiación de la plusvalía allí producida por parte de los países centrales.

Otra forma de apropiación de la plusvalía latinoamericana por parte de los países desarrollados es por medio de la dependencia financiera. La inestabilidad financiera hace que se exijan elevados tipos de interés para la concesión de crédito a los países periféricos, lo que

---

<sup>20</sup> Tesis del subconsumismo.

<sup>21</sup> Fruto del proceso de expansión imperialista, analizado en la primera sección de este capítulo.

también hace que ocurra transferencia de valores desde la periferia hacia el centro. Muchas veces la necesidad de financiamiento surge como consecuencia del propio proceso de apropiación de plusvalía por parte del centro, aumentando aún más ese tipo de dependencia.

Como podemos ver, el proceso de implantación y consolidación del capitalismo como modo de producción en las economías latinoamericanas (llevado a cabo desde el centro) fue moldeando la estructura de estas economías para garantizar las transferencias de plusvalía en beneficio de la acumulación de capital de las economías centrales. Las dependencias comercial, tecnológica y financiera, fruto de este proceso histórico, han engendrado la necesidad de una mayor masa de plusvalía para que se tornara sostenible la acumulación. El aumento de la producción de excedente era la única forma de reproducir la acumulación capitalista en estos países.

La formula encontrada para compatibilizar la condición de dependencia con la expansión del capitalismo en los países latinoamericanos fue aumentar la cantidad de valor producido por medio del incremento en la explotación del trabajo. Es decir, el aumento de la proporción excedente / fuerza de trabajo (elevación de la tasa de plusvalía), sea por restricción salarial o por el aumento de la jornada de trabajo.

*“(...) lo que aparece claramente, pues, es que las naciones desfavorecidas por el intercambio desigual no buscan tanto corregir el desequilibrio entre los precios y el valor de sus mercancías exportadas (lo que implicaría un esfuerzo redoblado para aumentar la capacidad productiva del trabajo), sino más bien compensar la pérdida de ingresos generados por el comercio internacional, a través del recurso a una mayor explotación del trabajador”.*(MARINI : 1991)

La intensificación del trabajo en la industria latinoamericana (que genera un aumento en la masa de plusvalía producida) sumado al impulso al aumento de la productividad, propio del capitalismo (que disminuye la necesidad de trabajo vivo para producir una misma cantidad de productos), son los dos factores que, conjugados, hacen viable la sobreexplotación del trabajador. Con este mecanismo de escape el capitalismo consigue moldear la estructura económica y social de los países de modo que la acumulación sea sostenible y que reproduzca a la vez la situación de dependencia.

Sin embargo, la posibilidad de que haya acumulación, y por lo tanto crecimiento, no explicita la irreversibilidad de la condición dependiente de las economías periféricas en el marco del sistema capitalista. Como consecuencia de eso, surgen constantemente nuevas propuestas de políticas económicas en el intento de impulsar en las economías atrasadas el “salto” hacia el desarrollo. Salto que, dentro de la argumentación teórica del enfoque marxista de la dependencia, no es posible bajo la lógica del sistema.

Partiendo de su desarrollo teórico de la dependencia, Marini es el primero en relacionar las categorías imperialismo y dependencia para analizar el expansionismo de una economía industrial latinoamericana.

Para Marini, el subimperialismo se configura como la forma que asume la economía dependiente al alcanzar la etapa del monopolio y del capital financiero. Además, la nación subimperialista se caracteriza por poseer una composición orgánica del capital media en ámbito global. En otros términos, la nación subimperialista está lejos de ser una nación agraria. La concentración del capital alcanza su “fase superior”<sup>22</sup> y el nivel de desarrollo tecnológico del proceso productivo, a pesar de inferior al de los países del “centro”, supera bastante el de los demás países “periféricos”.

Otra característica intrínseca del subimperialismo es la adopción de una política expansionista, en palabras de Marini, con “relativa” autonomía. La razón por la que el autor “relativiza” la supuesta autonomía es porque el expansionismo de esta nación, aunque comparable al fenómeno del imperialismo, no contraria el orden y la dominación hegemónica de las potencias imperialistas en ámbito internacional.

Considerados estos criterios y dirigiendo su desarrollo teórico hacia un análisis de los países industrializados de Sudamérica, Marini pondera que muchos países reúnen algunas de estas especificidades de la “nueva” caracterización del capitalismo periférico, pero que solamente en uno de ellos esta conjunción de factores se manifiesta plena y simultáneamente. Y este país es Brasil.

*“Planteado en estos términos, nos parece que, independientemente de los esfuerzos de Argentina y otros países por acceder a un rango subimperialista, sólo Brasil expresa plenamente, en Latinoamérica, un fenómeno de esta naturaleza.” (MARINI : 1977)*

---

<sup>22</sup> Según la interpretación leninista, ya anteriormente analizada.

El ejercicio de una política expansionista relativamente autónoma se materializa en la política exterior implementada por el régimen militar de la época. La llamada “Política Externa Independiente” simbolizaba los deseos de los gobernantes militares brasileños de alzar a Brasil a la condición de potencia hegemónica regional, sin que representara una amenaza a la hegemonía global y regional de los Estados Unidos.

Además, a ejemplo de Cardoso y Faletto, Marini también admitió que la acumulación capitalista puede ser compatible con una situación de dependencia. Sin embargo, su perspectiva teórica disocia el hecho de que el país avance dentro de una dinámica de crecimiento subordinado y dependiente, de su condición de desarrollo. Es decir, el país dependiente puede crecer, pero eso no significa que vaya a abandonar su condición de subdesarrollado.

En más un análisis de la economía brasileña, Marini identifica que la burguesía industrial nacional, a pesar de dependiente y asociada con el capital extranjero, se ha beneficiado de la lógica de sobreexplotación que imperaba en la economía nacional.

El hecho de que Brasil no realizara nunca una reforma agraria que rompiera con la propiedad latifundista contribuía a la formación en el país (en virtud de las masivas migraciones de trabajadores rurales a las ciudades) de un gran “ejército industrial de reserva”. Esta particularidad de Brasil presionaba muy a la baja la media de salarios en la industria, lo que, según el autor, truncaba la ley del valor con respecto a los trabajadores y servía de base a la sobreexplotación del trabajo a escalas muy favorables para la actividad productiva.

*“La presión de ese inmenso ejército industrial de reserva constituye, sin duda, uno de los factores que presionan sobre el nivel de salarios en la región. Es significativo observar que la participación de los sueldos y salarios de los operarios en el valor agregado del sector manufacturero es, en Brasil, la mitad de lo que representa en Estados Unidos e Inglaterra.”*  
(MARINI : 1977, p. 11)

La superexplotación es el tema clave para comprender el concepto propuesto por Marini del subimperialismo. Del mismo modo, las condiciones del mercado de trabajo de la economía dependiente son determinantes para la apuesta del capital extranjero en la economía del país.

Otro aspecto destacado del caso brasileño al que hace mención el autor, es el hecho de que el capital extranjero allí instalado se dota de cierta “nacionalidad” en función de la actividad productiva que desarrolla. A diferencia de lo que ocurrió en otros países igualmente exportadores de manufacturas, en Brasil la actividad de la empresa extranjera dependía en gran medida de las políticas de las instituciones locales, del desarrollo del tejido industrial complementario a su actividad... Eso hizo que la empresa extranjera estrechase su relación con el Estado y acercase sus intereses a los de la burguesía nacional.

*“(...) el capital exportado por los países imperialistas a las zonas dependientes exige allí del Estado nacional una capacidad creciente en materia de obras de infraestructura, defensa del mercado interno, negociaciones financieras y comerciales con el exterior, financiamiento interno y creación de condiciones políticas (en particular en el terreno laboral) favorables a la inversión extranjera.” (MARINI : 1977, p. 20)*

Con las exigencias de la burguesía nacional y de la burguesía extranjera “nacionalizada” el Estado asume un papel proactivo y, en los moldes de una política imperialista, provee el apoyo necesario para la expansión de este capital “nacional” hacia fuera y garantiza las condiciones óptimas de su reproducción a nivel interno.

Sin embargo, y pese a las similitudes, esta clase de imperialismo se distingue del imperialismo clásico por dos razones fundamentales: la primera, porque su motivación no reside en la evolución del proceso de acumulación en el interior de la nación. Por el contrario, fundamentase en la reestructuración del aparato productivo fruto de la apertura e internacionalización de su economía. En segundo lugar, porque el terreno donde se ejecuta dicho imperialismo es una economía dependiente. Y la diferencia no consiste en una mera cuestión geográfica. La condición de dependiente hace que, naturalmente, parte de su excedente sea transferido a países del centro, de modo que este imperialismo se configura como un imperialismo de segunda orden. Además, por el hecho de no ser los reales generadores del progreso técnico, las economías dependientes compensan sus pérdidas de plusvalor con el único mecanismo de creación de plusvalía sobre el que tienen el pleno control: el aumento de la plusvalía absoluta originaria de la superexplotación de sus trabajadores.

En este sentido, Marini clasifica como subimperialista la política expansiva del Estado brasileño que en su condición de potencia mediana y dependiente, logró extender hacia otros países periféricos la relación de subordinación y dependencia que caracteriza su inserción en la economía global

### **Síntesis del capítulo 1**

- Entre diversas posibles interpretaciones teóricas de la realidad económica, el presente trabajo se inclina por la vertiente marxista, debido a su capacidad de explicar el trasfondo de los procesos y fenómenos económicos en una sociedad capitalista.
- El estudio de la relación entre países, y por consecuencia de los procesos de integración económica entre los mismos, no se realizó con profundidad por Marx. Fueron desarrollos teóricos más contemporáneos, de inspiración marxista, quienes contextualizaron la teoría de Marx a la realidad económica contemporánea.
- La inexistencia de una teoría marxista que explique de por sí un fenómeno tan complejo como los actuales procesos de integración económica, nos llevó a componer para este estudio, un marco teórico de inspiración marxista que se sostiene en tres pilares teóricos fundamentales: imperialismo, intercambio desigual y teoría de la dependencia.
- El imperialismo cualifica al capitalismo contemporáneo como una evolución del capitalismo embrionario observado por Marx. En su nueva etapa, el capitalismo intensifica tanto el proceso de acumulación, como la concentración de capitales. El Estado pasa a ser un actor importante en el proceso de acumulación y el surgimiento del capital financiero transforma la lógica del ciclo de reproducción del capital. Además elimina las barreras geográficas como límite a la acumulación de capitales e inserta a los países Latinoamericanos en una nueva función dentro de la División Internacional del Trabajo.

- La perspectiva teórica del Intercambio Desigual aporta elementos teóricos para comprender el papel del comercio internacional en la lógica de acumulación capitalista. Aunque existiera antes del propio capitalismo, dicho mecanismo viabilizó que las transferencias de plusvalía generadas en los procesos productivos capitalistas se distribuyeran de modo aún más desigual, intensificando la tendencia sistémica a la concentración del capital y de la riqueza.
- Los desarrollos teóricos de la dependencia entienden el subdesarrollo y el desarrollo como realidades distintas y contrapuestas dentro de un contexto común: el modo de producción capitalista. Las dos vertientes teóricas presentadas, la webberiana y la marxista, entienden que los países llamados subdesarrollados pueden convivir con su condición de subdesarrollo. Para aquellos, existe una motivación sociológica e interna en la perpetuación de esta condición; mientras para estos, la subordinación está directamente relacionada a un proceso de dominación externa. Además, la posibilidad de aferir ganancias extraordinarias, fruto de la superexplotación del trabajo, compensan su desventaja competitiva y contribuyen al mantenimiento del “*status quo*” en estas economías.

## **Capítulo 2      El transfondo teórico-político de las sucesivas fases históricas de la integración latinoamericana**

### ***2.1 Integración e ideología: la CEPAL y la construcción del modelo de integración sudamericano***

Un aspecto a destacar en el estudio del fenómeno de la integración regional en América Latina es que este movimiento no debe analizarse de modo aislado, como un proceso autónomo y despegado del contexto histórico en el que se desarrollan esas iniciativas. La

integración en este trabajo debe ser entendida como parte de un proceso más amplio, como un instrumento al servicio de una lógica de desarrollo capitalista cuyas características pueden ser distintas según las circunstancias político-económicas verificadas en cada momento.

La idea de que el proceso de integración es quién impone determinada doctrina económica es contraria a la idea arriba presentada sobre el fenómeno. Tanto la Europa pos Maastricht como los procesos verificados en Latinoamérica son muestras de ello. La historia ha demostrado que más que imponer cierta ideología, la integración latinoamericana es moldeada por el modelo dominante, normalmente en comunión con los países centrales.

A lo largo del siglo XX han surgido algunas escuelas de pensamiento económico, con distintas formas de entender la realidad y, consecuentemente, con diferentes propuestas a la hora de plantear soluciones a las cuestiones económicas cotidianas. Dos de estos paradigmas económicos se han destacado por su dominancia: el keynesianismo y el neoliberalismo.

Esas dos formas distintas de interpretar la realidad han influido en las acciones de gobiernos y de importantes instituciones financieras y comerciales tanto en el ámbito nacional como en el internacional. Es decir, han marcado los modelos de desarrollo a ser llevados a cabo por los países, y, en consecuencia, la importancia de la política exterior dentro de esta estrategia de desarrollo nacional. En función de la relevancia del Estado como agente económico, según cada ideología, la integración regional puede desempeñar un papel más o menos relevante en la política del Estado, avanzando con mayor o menor intensidad.

La CEPAL, institución a la que se atribuyó la misión de idear estrategias para superar los problemas estructurales de la región y ayudar a los países a impulsar su desarrollo económico, no ha sido ajena a la influencia de los paradigmas dominantes. Su pensamiento y sus proposiciones de políticas han reflejado a lo largo de su historia una posición consonante con las ideas dominantes de aquel periodo histórico.

En este sentido, el análisis de la integración latinoamericana puede ser sintetizado a partir de tres tendencias históricas: la primera, que queda bajo influencia del paradigma keynesiano; una segunda bajo la égida del recetario neoliberal; y la última que posee características de los dos anteriores, aunque con un modelo de mayor autonomía regional.



### **2.1.1 La propuesta inicial de la CEPAL: Estruturalismo bajo el paraguas keynesiano**

A principios del siglo XX, en el campo del pensamiento económico, había un incuestionable predominio del liberalismo económico en cuanto ideología maestra para la acción del Estado y de las políticas de desarrollo llevadas a cabo por los países.

En América Latina, los países sostenían un modelo heredado de la época colonial, cuyo eje consistía en la exportación de productos primarios destinados a abastecer la demanda de los países desarrollados. En línea por lo tanto con la División Internacional del Trabajo entre las naciones que imperaba desde la relación colonia-metrópoli. Producían los productos en los que eran considerados más competitivos para disponer a través del comercio exterior de bienes manufacturados provenientes de los países desarrollados. Todo basado por las libres fuerzas de mercado bajo el marco teórico de la escuela liberal clásica.

Sin embargo, la armonía de las fuerzas de mercado (apenas cuestionada por los críticos del sistema) fue puesta en jaque en el tercer decenio del siglo. La gran depresión de los 30 marcó un importante cambio en el campo del pensamiento económico y esto supuso importantes transformaciones en lo que se refiere al papel de los agentes económicos en las economías nacionales.

Los países desarrollados fueron el escenario principal de la crisis. Sus economías fueron severamente afectadas y, como reacción al golpe sufrido, también tuvieron que restringir sus importaciones hacia los mínimos indispensables. La contraparte de esta restricción fue la disminución de los ingresos de exportación de los países latinos, lo que empezaba a poner en cuestión la sostenibilidad del modelo primario-exportador.

Por entonces, ya había en América Latina una elite demandante de productos manufacturados procedentes de los países del centro, formada principalmente por los sectores beneficiados por el modelo exportador. Estos grupos, que eran los mayores demandantes de los productos importados desde los países desarrollados en América Latina, sufrieron en el período una brusca reducción en su capacidad de importar. Aproximadamente el 50% en comparación con el período anterior a la crisis de los 30. No obstante, la recesión en Latinoamérica no se prolongó como en los países desarrollados y la demanda de importaciones desde la periferia creció de forma desproporcionada con la recuperación de las exportaciones por el centro. (TAVARES : 1983, p. 33)

Este desequilibrio externo se sumó a la caída de los precios de los productos primarios y la consiguiente depreciación de los términos de intercambio de estos países en el comercio exterior, lo que estimuló el cambio en el papel del Estado en cuanto agente económico. La mayor parte de los gobiernos en América Latina abandonó la pasividad, pasando a adoptar medidas enfocadas a defender el mercado interno para tratar de eludir los efectos de la crisis internacional. Medidas como el control de las importaciones, el aumento del tipo de cambio, la compra de excedentes o la financiación de *stocks*, eran ejemplos del claro abandono de la filosofía de un Estado neutral en la economía.

Adquiría fuerza en el plano teórico la interpretación keynesiana de que el mercado por si sólo no sería capaz de superar la crisis sistémica en la cuál estaban todos inmersos. Ascendía un nuevo paradigma económico, el keynesianismo, que pasaría a dictar tanto la orientación de las políticas de desarrollo, como los actores que serían los protagonistas de este proceso.

El diagnóstico keynesiano de la crisis era que la oferta generada con los avances en el proceso productivo de las empresas y el consiguiente aumento de productividad no estuvo acompañado por un crecimiento equivalente de la demanda, generando un exceso de oferta comprometiendo las ganancias de las empresas. Llegados a este punto, la solución a la crisis pasaría por volver a estimular a la demanda; la vía de activación consagrada por la política keynesiana fue el aumento del gasto público.

De hecho, los efectos anticíclicos de las políticas keynesianas fueron exitosos, lo que dio fuerza a la ideología intervencionista tanto en los países desarrollados como en los latinos. La presencia del Estado en la economía pasa a ser cada vez más fuerte. Y la intervención que en principio era más bien un instrumento de defensa, ahora pasa a ser una política de desarrollo deliberada.

El Estado se consolida como el hilo conductor del cambio del modelo de desarrollo orientándolo hacia el interior de las economías nacionales. El sector exterior deja de ser el eje del crecimiento y adquiere relevancia la inversión interna, en especial la gubernamental. Se inicia ya en los años 30 una tímida sustitución de importaciones en algunos países y la promoción de una industrialización en algunos sectores considerados estratégicos.

Durante el período de la II Guerra Mundial este proceso conoció un fuerte crecimiento. Las restricciones para la obtención de productos provenientes de los países afectados por el conflicto estimuló aún más las intenciones de producir internamente productos que eran

importados y para los cuáles había una demanda interna ya considerable. Se consolidaron ahí las bases de implantación de la política de desarrollo estructuralista.

Con el fin del conflicto mundial se fueron creando diversas instituciones internacionales para mantener el orden en el mundo. A América Latina se le dispensó una especial atención, dadas las particularidades y potencialidades identificadas en la región y la Organización de las Naciones Unidas (ONU) la premió con una agencia dedicada específicamente a pensar e implementar una política de desarrollo para la región que tuviese en cuenta todas las especificidades que la diferencian de las demás. Surge un importante sujeto en el desarrollo económico latinoamericano: la ya mencionada en esta tesis Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Según la resolución del Consejo Económico y Social, datada de 28 de febrero de 1948, por la que fue creada, la CEPAL:

*“(...) nació para conseguir un mayor desarrollo económico de los países latinoamericanos, para lo cual adoptaría medidas que facilitasen la acción concertada entre ellos con el fin de encarar cualesquiera problemas económicos, orientando teóricamente a los gobiernos para reforzar las relaciones económicas intralatinoamericanas, así como las del Subcontinente con el resto del mundo (...)” (GRIEN : 1994, p. 213)*

Con ese propósito, una serie de especialistas latinoamericanos, liderados por la figura de Raúl Prebisch, organizan en el ámbito de esta comisión, una estrategia de desarrollo propia para los países latinos. Nace la visión estructuralista de la CEPAL, que sirvió de ejemplo a muchas de las políticas económicas llevadas a cabo en los países de la región.

La más importante contribución de la CEPAL fue romper con la teoría clásica del comercio internacional, basada en las ventajas comparativas, que servía como sustrato para el modelo de producción primario-exportador. Fundamentada en una constatación empírica (la depreciación de los términos de intercambio en detrimento de los países primario-exportadores) la institución identifica una tendencia a la descapitalización de los países

llamados periféricos en función de la transferencia de ingresos desde los más pobres hacia los países del centro.<sup>23</sup>

Para la CEPAL, la cuestión de las desventajas de los países periféricos en el comercio exterior se debe al hecho de enfrentarse en el mercado mundial países industrializados y países primario-exportadores. Estos últimos, según la institución, al no desarrollar plenamente un sector industrial o manufacturero, no generan las condiciones de producir tecnología y medios de capital capaces de aumentar la productividad del trabajo. Las consecuencias de este hecho serían que la oferta de empleo se queda limitada al sector primario, que al no absorber toda la mano de obra, genera un excedente que dificulta la elevación de la productividad y presiona a la baja los salarios. Esa sería la razón por la cuál los salarios son más bajos en la periferia y el progreso técnico no se desarrolla, entorpeciendo la evolución y el dinamismo del mercado interno.

Según esta perspectiva, las restricciones de los países latinoamericanos al desarrollo eran de cuestión estructural. La histórica restricción externa, la escasez de capital y la carencia de tecnología eran los aspectos fundamentales del atraso económico de la región. En este sentido, la superación de tales restricciones debería pasar necesariamente por una reestructuración de las economías latinoamericanas con el objetivo de promocionar una industrialización planificada, valiéndose de la política de sustitución de importaciones para impulsar este cambio en su estructura productiva.

La estrategia de sustitución de importaciones no consistía simplemente en restringir o imponer barreras a la importación de productos que podían ser producidos internamente. Era una nueva postura frente al escenario externo. Más precavida, más encerrada. El actor central del proceso era el Estado. Había una gran confianza en la eficacia de la empresa pública y en la planificación estatal. Había también un temor con respecto a la dependencia de las empresas extranjeras y a su ánimo de explotación y un descrédito generalizado por parte de los países latinos en el General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), institución multilateral creada en el posguerra para regular y promocionar el comercio mundial.

La estrategia de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) prosperó durante décadas, hasta que empezaron a aparecer sus limitaciones. Una importante crítica al proceso era que los mercados nacionales eran demasiado limitados, y que para alcanzar mayor

---

<sup>23</sup> Aunque no sea marxista, el estructuralismo comparte algunos de los elementos de análisis del intercambio desigual, ya mencionados en la sección “1.1.2”, p. 50.

autonomía y una consecuente mejora en la inserción externa de las economías consideradas periféricas era necesario que el proceso adquiriese mayores proporciones.

En respuesta a la crítica realizada a la ISI, la CEPAL atribuye un papel clave en el desarrollo de las economías nacionales a los procesos de integración. La integración regional sería el medio por el que se superarían las limitaciones de los mercados nacionales, impulsando una sustitución de importaciones en el ámbito regional. El objetivo explícito era desviar importaciones extrarregionales hacia la producción intrarregional y a la exportación, generando un mercado regional capaz de abastecer a los países miembros en los períodos de crisis de las economías centrales, tornando más autónomas y menos vulnerables a las economías periféricas.

Ese contexto determinó la característica de los procesos de integración llevados a cabo en la época. El proteccionismo era la característica principal de este período y la liberalización venía determinada por una “lista positiva” de productos. Es decir, para algunos productos puntuales estaba facilitada la comercialización regional, mientras la protección a países terceros seguía elevada.<sup>24</sup>

Otra característica importante de este período fue la desconfianza existente con respecto a la participación de la inversión extranjera en la industrialización. Las consideraciones ideológicas a propósito de la dependencia extranjera creaban restricciones a la participación de ese tipo de inversión en los esquemas regionales. Se entendía que la apertura a las empresas extranjeras implicaría una mayor dependencia y una salida de capitales en forma de remesas, lo que era indeseable e incompatible con la idea nacional-desarrollista y con la propuesta de mayor autonomía. Además, había una fuerte regulación del Estado, que no abría a la competencia los mercados en los que impulsaba la industrialización planificada.

El tema de la competencia (o de la no competencia) es una cuestión que trae a la luz la crítica a la ISI y sus desdoblamientos. Los críticos a ese proceso caracterizan como uno de los grandes fallos de esta política los elevados costes con los que trabajaban las empresas estatales. El coste de producir determinado producto manufacturado en estas empresas era muy superior al existente en las empresas de las economías desarrolladas, lo que hacía que los precios de los productos fabricados internamente fueran muy superiores a los precios de los similares existentes en el mercado internacional. La protección arancelaria hacía que fuera

---

<sup>24</sup> Son de esta generación la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), el Mercado Común Centro Americano (MCCA) y la Comunidad Andina (CA).

viable la producción de una mercancía que no era competitiva en el mercado internacional. Además, la falta de competencia generó cierta “comodidad” a los fabricantes nacionales, lo que restringió el desarrollo de nuevas tecnologías por parte de las empresas de las economías periféricas.

La capacidad de innovación tecnológica era otro elemento bastante criticado. A pesar de que las bases de la industrialización eran nacionales, no se desarrolló localmente la capacidad de generar tecnología propia para llevar a cabo una industrialización autónoma y competitiva. Los bienes intermedios y los equipos necesarios en la industria latinoamericana se adquirieron básicamente por la vía del comercio exterior. Como consecuencia, los países periféricos generaron, además de una dependencia tecnológica, un problema crónico en la balanza comercial dado el contenido de sus importaciones (productos de elevado valor añadido).<sup>25</sup>

De este modo, empiezan a aflorar las contradicciones del modelo de desarrollo estructuralista propuesto por la CEPAL. Para sostener la ISI, los Estados aumentan cada vez más su necesidad de financiación, resolviéndola ya por la vía de la emisión de deuda pública, ya por la adquisición de préstamos en el exterior.<sup>26</sup> Eso tuvo como resultado un aumento considerable de la deuda pública en el período de industrialización de los países latinos.

En la década de los 70 las críticas al modelo nacional desarrollista eran ya bastante contundentes. Tras sufrir con la crisis financiera de 1971 (con el fin de la convertibilidad del dólar norteamericano en oro, establecida por el acuerdo de Bretthton Woods, en 1944) y con la crisis del petróleo del 1973, el endeudamiento de los países periféricos empezó a crecer exponencialmente sin que nadie cuestionase la capacidad de pagos de dichos países. Estos ya se encontraban inmersos en una espiral de dependencia financiera de difícil resolución. Empiezan a caer los gobiernos autoritarios y las políticas nacional-desarrollistas, que en muchos de los países latinoamericanos eran la base de sustentación de los gobiernos dictatoriales. Pierden influencia, también, las ideas estructuralistas de la CEPAL, principal promotora de la ISI, ya que fueron consideradas las grandes responsables de la incipiente crisis de los años 70 y que se consolidó durante la siguiente década de los años 80, transformándola en lo que terminó denominándose como la *década perdida* Latinoamericana.

---

<sup>25</sup> Cabe recordar que la industria latinoamericana se nutrió, en gran medida, de maquinaria usada de la industria de los países centrales, contribuyendo a la renovación del aparato productivo de estos últimos.

<sup>26</sup> Antes de la crisis de los tipos de interés norteamericanos las condiciones de préstamos en el mercado internacional eran extremadamente favorables.

No por casualidad la decadencia del modelo estructuralista cepalino ocurre en paralelo a la crisis del propio paradigma keynesiano, base sobre la cuál se asentaban las políticas estructuralistas. La pérdida de credibilidad en el Estado como hilo conductor del proceso de desarrollo económico abre las puertas para que otras líneas de pensamiento económico norteen la políticas públicas para la promoción del desarrollo latinoamericano, tanto en las economías nacionales, como en el ámbito regional.

### **2.1.2 El Neoliberalismo y su influencia hacia un nuevo modelo de integración latinoamericana**

Con la crisis de los 70 y los consecuentes desequilibrios en los países latinos, recaen sobre las estrategias desarrollistas estructuralistas la responsabilidad por el sobreendeudamiento y la baja competitividad de las economías latinoamericanas. La fuerte intervención estatal en la economía empieza a sufrir críticas diversas, abriendo la brecha para que nuevas propuestas de desarrollo aparezcan en el escenario económico latinoamericano.

En este mismo período, se extendía en Europa el modelo económico implementado por Margareth Thatcher, que rescataba las ideas liberales como respuesta alternativa al intervencionismo del Estado en la economía. Al mismo tiempo, en Estados Unidos, el entonces presidente Reagan, gestaba un modelo semejante con el apoyo intelectual de los grandes centros ortodoxos de este país, en los cuales se diseñan las nuevas directrices del “neoliberalismo” que se implantaría en América Latina.<sup>27</sup>

Se puede decir que la primera experiencia neoliberal en América Latina comienza ya en los 70 con la ascensión de Pinochet al gobierno chileno, bajo la batuta de los norteamericanos. Chile pone en marcha una nueva estrategia de desarrollo económico con un fuerte llamamiento a la libertad de los mercados y al no intervencionismo, como premisas para la estabilización económica y monetaria en el país.<sup>28</sup>

---

<sup>27</sup> Cabe destacar participación de la *Escuela de Chicago*, con Milton Friedman como principal exponente. Ejemplo de su influencia en la economía latinoamericana es la participación de los “*Chicago boys*”, grupo de economistas chilenos discípulos de Friedman, en la elaboración de las líneas de política económica neoliberal implementadas en el gobierno dictatorial del general Augusto Pinochet en Chile.

<sup>28</sup> Argentina también experimentó de esta nueva política en esta década, a pesar de que la inserción completa en el modelo vendría algunos años más tarde.

El relativo “éxito” del modelo chileno al lograr cierta estabilidad monetaria<sup>29</sup> en un contexto tan desfavorable en la mayoría de los países vecinos puso, en relevancia esta política económica alternativa, que empezó a ganar adeptos entre las camadas políticas y los gestores de políticas públicas en los demás países.

Entretanto, el matiz en el intervencionismo estatal ocurrió paulatinamente en el continente americano. Algunos países se resistieron un tiempo a liberalizar sus economías, como es el caso de Brasil y México. Y ese mantenimiento del Estado activo fue señalado por muchos como el gran responsable de sus crisis debido a que estos dos países se encontraban entre los que tenían un mayor endeudamiento.

Esa afirmación, tan común en trabajos académicos, esta cargada de ideología neoliberal. Principalmente porque al analizar el perfil del endeudamiento de los países latinos más industrializados, se identifica que gran parte de la deuda no fue contraída por el Estado.<sup>30</sup> Las condiciones de créditos ofrecidas por los bancos privados europeos y norteamericanos fueron extremadamente favorables en los años de mayor impulso de la industrialización. La abundancia de dólares en el mercado mundial hizo que el crédito en dólares norteamericanos se abaratara. Los tipos de interés tan accesibles fueron el motivo de que los países latinos abusaran del crédito en el exterior como forma de financiación.

Con la consolidación de las políticas neoliberales en Reino Unido y Estados Unidos y la resurrección del monetarismo como eje de la política económica practicada, los tipos de interés aumentaron extraordinariamente, lo que tuvo reflejos importantes en el endeudamiento latinoamericano. Dicha elevación resultó letal para los países endeudados, puesto que gran parte de los créditos contratados fueron establecidos a tipos de interés variables, de modo que su deuda externa estaba subrogada a la suerte de la política monetaria de sus países acreedores.

A principios de la década de los 80, las desconfianzas con respecto a la capacidad de pago de los países latinoamericanos empiezan a materializarse en crisis. Y los primeros países en sufrir directamente la “nueva lógica de los mercados” fueron México y Brasil.

Ambos países afrontaron ya desde el comienzo de la década un duro castigo por declarar la moratoria de la deuda e intentar renegociarla con sus acreedores. Las consecuencias para sus

---

<sup>29</sup> Esto sí, a un gran coste social.

<sup>30</sup> A pesar de que el Estado ha asumido el riesgo de los deudores privados al hacer una renegociación centralizada de la deuda.



economías fueron nefastas, puesto que la prioridad de cumplir con sus compromisos externos condicionó sobremanera la capacidad de actuación de estos Estados para reactivar su economía interna.

La crisis de desconfianza desencadenada por la moratoria de los dos gigantes latinoamericanos fue más allá de sus fronteras geográficas. Contagió a las demás economías latinoamericanas, igualmente endeudadas, abriendo espacio para que se consolidara en América Latina el nuevo paradigma de pensamiento económico.

La activa participación de las dos más importantes instituciones financieras multilaterales, Fondo Monetario Internacional (FMI) y Banco Mundial (BM), en el proceso de renegociación y en el rescate de las economías endeudadas resultó determinante para la implantación de las políticas neoliberales de forma generalizada por parte de los gobiernos latinos. Ambas instituciones, bajo una fuerte influencia de los norteamericanos, se convirtieron en la herramienta perfecta para que Estados Unidos diseminara la línea de política económica más acorde con sus intereses en Latinoamérica. La subordinación económica que otrora había sido garantizada por la fuerza, con su apoyo a los gobiernos militares dictatoriales, ahora se materializa de forma mucho más sutil, a través de su poder de decisión en las instituciones financieras internacionales.

El carácter condicional de la ayuda ofrecida por el FMI subordinó las políticas económicas de los países demandantes de la financiación a las líneas de políticas defendidas por el Fondo Monetario, suprimiendo de facto la autonomía de los Estados nacionales en materia de política económica. Los países que recurrían a los recursos del FMI tenían que cumplir unas metas de ejercicio, estipuladas según cada caso, que no les dejaba otra salida que utilizar las directrices de política económica del agrado de la institución.

A lo largo de los años 80, los estadounidenses lideraron algunas iniciativas para controlar el problema de la creciente deuda externa de América Latina.<sup>31</sup> La más relevante fue la que por convención terminó denominándose como el “Consenso de Washington”. Datado de 1989, el Consenso consiste en una lista de medidas económicas que estaban consideradas por el grupo de Washington como indispensables para los países endeudados que pretendían superar la situación de crisis vigente.

---

<sup>31</sup> Entre las referidas iniciativas están las propuestas del “Plan Baker” y del “Plan Brady”. Ver: ARRIZABALO MONTORO, X. (1997) *Crisis y ajuste en la economía mundial: Implicaciones y significado de las políticas del FMI y el BM*. p. 223-231.

*“Este listado de medidas tenía como propósito orientar a los gobiernos de países en desarrollo y a los organismos internacionales a la hora de valorar los avances en materia económica de los primeros al pedir ayuda a los segundos. El Consenso se elaboró desde el firme convencimiento de encontrar soluciones útiles de matiz efectivo sobre la forma de afrontar en la región la crisis de la deuda externa, a la vez que preconizaba un ambiente de transparencia, estabilidad económica y lucha contra la pobreza.”* (CASILDA BÉJAR : 2005, p. 4)

Las proposiciones del Consenso de Washington son de clara orientación liberal, atribuyendo al Estado las mínimas funciones en la actividad económica. Éste debería actuar lo mínimo indispensable, puesto que cualquier intervención interferiría en la libre actuación del mercado. El mercado sería el que corregiría a través del mecanismo de la competencia las imperfecciones generadas por la adopción del modelo ISI.

Esta idea, la de una “disminución” del Estado, está presente en todas las proposiciones del “Consenso”. Una de ellas se refiere al mantenimiento de rígida disciplina presupuestaria. Dicha disciplina se encuentra estrechamente relacionada con la disciplina fiscal; es decir, la reducción del poder de actuación del Estado por la vía del gasto público, tan característico en el modelo de desarrollo anteriormente en vigor.

Además de la restricción en los gastos, también se apuntó como medida del recetario el cambio de las prioridades en la actuación del Estado por esa vía. La idea era que los gobiernos abandonaran las tradicionales subvenciones a empresas o sectores improductivos, pasando a destinar esos recursos a áreas como sanidad, educación e infraestructura.<sup>32</sup>

El Estado tampoco debería intervenir en la definición de los tipos de cambio. El control cambiario, herramienta bastante utilizada como instrumento de políticas de comercio exterior durante el período de sustitución de importaciones, debería ser determinado no según la voluntad política de los gobiernos, sino por la libre actuación del mercado de cambio.

La apertura hacia la libre actuación del mercado también se aplica a la política comercial. Para Washington, la liberalización de las importaciones constituía un elemento crucial en este

---

<sup>32</sup> Obviamente la práctica fue diferente de la teoría. La reducción de los gastos no supuso contrapartida en el aumento de gastos sociales. En realidad el ahorro con la política fiscal restrictiva y la reorientación de las prioridades tuvo como destino el pago de los servicios de la deuda.

proceso. El acceso a factores de producción intermedios importados a precios competitivos se consideraba esencial para la promoción de exportaciones más competitivas. Además, la protección a las industrias nacionales a través de la restricción a la entrada de productos extranjeros que compitieran con sus similares nacionales estaba considerada, según el “Consenso”, un factor de impulso a la crónica inflación registrada, en virtud de la imposición de productos con costes de producción más elevados.<sup>33</sup>

Otro tema al que hace referencia el “Consenso” es el de la Inversión Extranjera Directa (IED). A pesar de no atribuir a la IED extrema prioridad entre las reformas consideradas indispensables, se manifiesta cierta simpatía por los países que la estimulan.<sup>34</sup>

Las privatizaciones sí fueron un tema al que se atribuyó importancia. La argumentación en su defensa es que pueden ayudar a la disminución de la presión en el presupuesto del gobierno tanto a corto plazo (en virtud de los ingresos derivados de la venta de las empresas), como a largo plazo, ya que el gobierno dejaría de financiar ese tipo de inversión. Las políticas de privatizaciones en América Latina, a pesar de que el impulso inicial norteamericano se dio en 1985 con el “Plan Baker”, ganan fuerza a partir de las proposiciones de Washington y pasan a formar parte de las estrategias económicas de casi todos los países latinoamericanos en la década de los 90.

Las citadas recomendaciones son la base de una propuesta de conducta económica destinada a las economías latinoamericanas para que llevaran a cabo un nuevo modelo económico ante la recesión que enfrentaban hacía ya una década. Las políticas económicas de toda la década de los 90 son la puesta en marcha de las ideas allí propuestas. Las “reformas estructurales” iban consolidando el neoliberalismo como ideología dominante de la política económica de los países latinoamericanos.

En medio al contexto de crisis de los 80 y toda su turbulencia en el campo ideológico, los procesos de integración del marco estructuralista en curso, ya débiles por naturaleza, sufrieron una parálisis. Los países vieron restringida su capacidad de importar, en virtud de sus deterioradas balanzas de pagos, lo que culminó en una importante pérdida de dinamismo del comercio intrarregional. La estrategia de integración a la que servían los acuerdos regionales en vigor se mostraba incompatible con la nueva estrategia de desarrollo (neoliberal) que se

---

<sup>33</sup> El combate a la inflación era una de las prioridades en los países latinoamericanos. La estabilización de los precios fue la consigna en los 90.

<sup>34</sup> Entretanto, las IED cumplieron un importante papel en las reformas estructurales llevadas a cabo en los 90, como será visto más adelante.

dibujaba en los países centrales. Los acuerdos regionales latinoamericanos cayeron en descrédito y muchos llegaron a pronosticar que llegara el fin de ese proceso en la región.

Con la crisis en casi la totalidad de los países participantes de los acuerdos regionales latinoamericanos muchos adoptaron la estrategia de liberalizar su comercio con otros países fuera del marco de sus tratados regionales. En este contexto, empezaron a proliferar los acuerdos bilaterales entre países cuyos intereses comunes eran puramente comerciales, perteneciendo o no a un proyecto de desarrollo regional. Esos acuerdos fueron conocidos como Acuerdos de Complementación Económica (ACE).

En el continente sudamericano, la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), la cual se creó en 1980 para sustituir a la antigua Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), permitió que los ACE fueran negociados en el marco del proceso de integración, lo que indicaba una importante flexibilización respecto a las propuestas iniciales integracionistas.

### **2.1.3 Neoestructuralismo: la nueva propuesta de la CEPAL para los procesos de integración en la región**

El escenario descrito anteriormente generó incertidumbres en lo que se refiere a la integración latinoamericana y a su propósito. El contexto exigía que la CEPAL, la más influyente institución en temas de desarrollo regional en Latinoamérica y la mayor impulsora del anterior modelo de integración, se posicionara ante la crisis ideológica que experimentaba el proceso.

La institución reconoció el fracaso de la propuesta estructuralista en sus resultados finales. A pesar de creer haber acertado en la elección de la vía de la industrialización como forma de una mejor inserción en la economía mundial, el resultado final del proceso no fue el deseado. El aspecto donde la autocrítica cepalina fue más dura estuvo en el hecho de que la industrialización llevada a cabo por el modelo estructuralista no logró formar un mercado regional fuerte por el hecho de haber concentrado en manos de unos pocos los beneficios de la industrialización.

En el sentido de superar las imperfecciones del modelo estructuralista, los intelectuales de la CEPAL, en el año de 1990, lanzaron una nueva propuesta de desarrollo regional, sintetizada

por Fernando Fajnzylber en el documento titulado “*Transformación Productiva con Equidad: la tarea prioritaria del desarrollo de América Latina y el Caribe en los años 90*”. Ese documento marca un giro en la postura de la institución hacia la consonancia con el modelo ortodoxo de desarrollo. La CEPAL, que tradicionalmente representó un modelo de desarrollo capitalista alternativo, situado dentro de la relativa heterodoxia y por ende muy criticado por los más ortodoxos asume ahora una postura muy afín a los defensores de la economía de mercado. Nace el neoestructuralismo cepalino, como un nuevo modelo de integración para la región, adaptado al nuevo contexto económico vigente desde mediados de los 80 y que predominó en la década de los 90, siguiendo con fuerza hasta los días actuales.<sup>35</sup>

Las palabras de Carcanholo sintetizan de modo bastante claro la idea del presente estudio sobre la nueva línea de pensamiento de la CEPAL:

*“A pesar de que las cuestiones centrales siguen siendo la apropiación del progreso técnico y la desigualdad relativa de la renta nacional de las economías periféricas, el tratamiento de esas cuestiones, las propuestas de superación del subdesarrollo y el posicionamiento frente el papel de las reformas neoliberales es lo que nos permitirá encajar la Nueva CEPAL dentro del posicionamiento ortodoxo representado por el Consenso de Washington.”*  
[traducción nuestra] (CARCANHOLO : 2008b, p. 3)

La propuesta neoestructuralista se sostiene sobre dos pilares principales: el primero es la idea de que el desarrollo económico efectivamente se alcanza bajo las leyes del mercado. Y el segundo dicta que el Estado asumiría la función de simplemente regular y estimular la actuación de la esfera privada, que sería la responsable de impulsar el crecimiento y el desarrollo económico en las economías nacionales.

El Estado, en esta propuesta, no sería propiamente neutro en las decisiones económicas como lo propuesto en el recetario neoliberal del *Consenso de Whashington*. La CEPAL, una vez más y como siempre, defiende un Estado activo. El elemento novedoso es que ahora su función estaría volcada en el estímulo a la actuación de los entes privados y a las libertades para la actuación de las leyes del mercado.

---

<sup>35</sup> Ver: CEPAL. (1990) *Transformación productiva con equidad: La tarea prioritaria del desarrollo de américa latina y el caribe en los años noventa*.

A diferencia de la CEPAL estructuralista, la nueva CEPAL defiende que la apertura de la economía es la mejor forma de obtener una competitividad no espuria (como la conseguida por la vía de los bajos salarios); una competitividad sana, alcanzada por la vía del mercado, a través de la apertura a la competencia extranjera y el estímulo al aumento de la productividad interna. Dicha postura de la institución hacia una integración basada en la apertura en lugar de la protección, característica del antiguo estructuralismo, dio origen al término “regionalismo abierto” como expresión de la nueva propuesta de modelo de integración.

Según la CEPAL, el regionalismo abierto debe ser entendido como:

*“(...) un proceso de creciente interdependencia económica a nivel regional, impulsado tanto por acuerdos preferenciales de integración como por otras políticas en un contexto de apertura y desreglamentación, con el objeto de aumentar la competitividad de los países de la región y de constituir, en lo posible, un cimiento para una economía internacional más abierta y transparente. Con todo, de no producirse ese escenario óptimo, el regionalismo abierto de todas maneras cumpliría una función importante, en este caso un mecanismo de defensa de los efectos de eventuales presiones proteccionistas en mercados extrarregionales.” (CEPAL. : 1994, p. 8)*

En la concepción de la “nueva” CEPAL, la integración es un proceso esencialmente comercial, basado particularmente en bajar los aranceles, abriendo los mercados nacionales al exterior. La liberalización no sólo ocurriría dentro de una determinada región, sino paralelamente con el resto del mundo, con el supuesto de que operarían mecanismos de competitividad convencionales que permitirían una mejor inserción exportadora.

La exportación volvía a ser una “consigna” dentro de la propuesta de desarrollo cepalino. En sustitución del modelo de “desarrollo hacia adentro” (bandera del estructuralismo) surge una nueva concepción de modelo de desarrollo identificado como “desarrollo desde dentro, hacia fuera”. Dicha concepción representa un término medio entre la idea de “desarrollo hacia fuera”, marco del modelo primario-exportador y la concepción estructuralista de la CEPAL. Atribuye gran importancia a las reformas en la estructura interna de producción de los países, al mismo tiempo que rescata la importancia de los resultados comerciales favorables en la balanza comercial.

Asociado al proceso de apertura comercial, la CEPAL también estimuló la apertura y desreglamentación financiera. La política de flexibilización de las restricciones a la entrada de capital extranjero estimuló en gran medida la participación de este tipo de capital en la economía latinoamericana. Compatible con la idea de que los agentes privados deberían ser los protagonistas del proceso de “transformación productiva”, la apertura a las inversiones extranjeras hizo que la presencia del capital extranjero en esas economías adquiriese más importancia.

El capital foráneo debería cumplir la función de renovar el aparato productivo de los países latinoamericanos, puesto que la industria nacida en el período de ISI estaba considerada ineficiente y poco competitiva en el contexto global. Las empresas extranjeras serían las encargadas de aportar tecnología y dinamismo a las economías nacionales.

Además, con la consolidación de un mercado regional, el ámbito de actuación de esas empresas se veía ampliado. La presencia de empresas del mismo grupo en varios países de la región generaría un flujo comercial constante y de tendencia creciente (comercio intrafirmas) que aumentaría la importancia relativa del comercio intrarregional latinoamericano.

Las empresas transnacionales, cuya propensión a exportar es mayor que la de las empresas nacionales, serían el factor de dinamismo de las exportaciones de los países latinos, aportando productos competitivos en el mercado internacional y generando saldos favorables en balanza comercial. Los saldos positivos en comercio exterior serían el vehículo para superar la restricción externa del endeudamiento. O sea, el modelo de desarrollo apostaba fuerte por la participación de las empresas transnacionales, y por eso facilitaba al máximo su actuación.

Como se puede comprobar en ese resumido análisis de la nueva propuesta de la CEPAL, a pesar de contener algunas diferencias, el desarrollo neoestructuralista no representa una alternativa al modelo neoliberal propuesto por las recomendaciones del Consenso de Washington. Por el contrario, ambos caminan en una misma dirección<sup>36</sup>. Una economía más abierta, en la que prevalecen las reformas pro mercado y la búsqueda por una mejor inserción comercial y más ventajas competitivas en el mercado internacional.

Con la apertura comercial y el estímulo a la participación del capital extranjero en la estrategia de desarrollo de los países latinoamericanos se generaron condiciones extremadamente atractivas a la actuación de los grandes grupos transnacionales. Cabe

---

<sup>36</sup> Véase CEPAL. (1990) *Transformación productiva con equidad: La tarea prioritaria del desarrollo de américa latina y el caribe en los años noventa*.

recordar que, en un contexto de capitalismo monopolista, la expansión de las empresas hacia nuevos mercados es una de las salidas del capital en su búsqueda por la recuperación de la tasa de ganancia. Las reformas neoliberales lo que buscan en esencia es garantizar las condiciones de revalorización del capital en América Latina, a través del estímulo a la liberalización y de la desreglamentación de las economías.

En este sentido, se puede decir que, más que conforme, la propuesta neoestructuralista de desarrollo regional es funcional al marco de desarrollo propuesto por la ideología neoliberal. El nuevo regionalismo puede considerarse una herramienta de política estratégica para fortalecer el proceso de reforma económica estructural en este período de globalización cuya característica más sobresaliente es la búsqueda por las mejores condiciones de actuación del gran capital en su proceso de expansión y valorización.

### **Síntesis del capítulo 2**

- El análisis de la integración latinoamericana puede ser sintetizado a partir de tres distintas tendencias históricas: la primera bajo influencia keynesiana; la segunda bajo influencia neoliberal; y la tercera, un mixto de las dos primeras, dotada de mayor autonomía regional.
- El estructuralismo cepalino se sostiene en el intervencionismo estatal de inspiración keynesiana para superar las restricciones estructurales al desarrollo capitalista de los países latinoamericanos, destacando entre ellas la histórica restricción externa, la escasez de capital y la carencia tecnológica.
- La ascensión del neoliberalismo y las directrices del “Consenso de Washington”, resultantes del enflaquecimiento de las ideas estructuralistas y keynesianas, resultaron en una parálisis de los procesos de integración en la década de los 80, que solamente recobrarían fuerza en los 90, bajo un nuevo concepto de integración: el Neoestructuralismo.



- Para la propuesta neoestructuralista, el desarrollo económico efectivamente sería alcanzado bajo las leyes del mercado, cabiendo al Estado asumir la función de regular y estimular la actuación de la esfera privada, quién sería la responsable de impulsar el crecimiento y el desarrollo económico en las economías nacionales.
- La propuesta neoestructuralista de desarrollo regional es funcional al marco de desarrollo propuesto por la ideología neoliberal. El nuevo regionalismo puede ser considerado una herramienta de política estratégica, para fortalecer el proceso de reforma económica estructural en este período de globalización, cuya característica sobresaliente es la búsqueda por las mejores condiciones de actuación del gran capital en su proceso de expansión y valorización.

## **BLOQUE II - LA REESTRUCTURACIÓN PRODUCTIVA EN BRASIL Y SU PAPEL EN LA DIVISIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO**

Una vez puestas las bases teóricas para el análisis crítico de los procesos de integración, cabe profundizar algo más en el análisis de uno de los objetos de estudio del presente trabajo: Brasil.

Rememorando lo dicho en nuestra introducción, la propuesta de la tesis no es analizar el MERCOSUR por sí sólo, sino su papel en la “nueva” inserción de Brasil en el proceso de acumulación global. En este sentido, la pregunta ¿Contribuye el MERCOSUR para una mejor inserción brasileña en la dinámica de acumulación global?, que origina nuestra hipótesis de trabajo, jamás podría ser contestada sin previo conocimiento de qué papel ocupó Brasil dentro de dicha dinámica en los años previos al MERCOSUR, y qué transformaciones sufrió para que se abriera la posibilidad de que ocupara un “nuevo” papel dentro de la misma.

En este bloque se buscará presentar los elementos esenciales para comprender la particular dinámica de acumulación de Brasil, líder político y económico de la región sudamericana, caracterizando, de este modo, la variable dependiente del presente estudio.

Es fundamental comprender la génesis del capitalismo brasileño y como esta ha sido importante en la definición del actual papel de Brasil, tanto en el mundo como en la esfera regional, para comprender las conclusiones en relación a nuestra hipótesis de trabajo.

### **Capítulo 3      Del Brasil agrario al Brasil industrial**

#### ***3.1 La herencia colonial: monocultura latifundista y exportadora***

Desde su “nacimiento” para el mundo occidental, a ejemplo de lo ocurrido con las ex colonias españolas, Brasil vió como su estructura económica y productiva se organizaba en función de las necesidades de acumulación de la metrópoli, en su caso Portugal.

Dentro de un contexto aún precapitalista, la agricultura brasileña se desarrolló siempre en función de la demanda externa, especializándose en la actividad con los mejores precios internacionales de su época.

El “Pau-Brasil”, la caña de azúcar, el algodón o el café son ejemplos claros de cómo los precios de las ahora denominadas *commodities* internacionales ya en aquella época determinaban la especialización de la actividad productiva en Brasil.

La gran disponibilidad de tierras en el Brasil colonial resultó un elemento determinante en la implantación del latifundio como modelo de cultivo y en la concentración de la propiedad de la tierra en manos de pocos.

La extraordinaria fertilidad del suelo brasileño y la importante disponibilidad de mano de obra barata (esclavos negros oriundos de “África portuguesa”) tampoco favorecieron al desarrollo de nuevas técnicas de cultivo y la modernización de la agricultura en Brasil. La producción se llevaba a cabo de un modo muy rudimentario y el incremento de productividad estaba necesariamente relacionado con el mayor grado de explotación del trabajo en la producción. O sea, superexplotación del trabajador y aumento de la plusvalía absoluta, como Marini destacaría años después.<sup>37</sup>

Es evidente que, desde sus orígenes, la inserción internacional brasileña estuvo vinculada a la actividad primaria a servicio de las necesidades de los mercados de los países “dominantes”. Brasil se sobresalió como un importante proveedor mundial de los principales insumos de los procesos productivos vanguardistas en la economía mundial y como un importante destino de los productos industrializados provenientes de los países centrales.<sup>38</sup>

*“El crecimiento económico [en el Brasil pre capitalista] se vincula a la exportación de productos primarios hacia los países centrales. El ingreso derivado de este comercio se concentra en las manos de unos pocos terratenientes y de los capitalistas extranjeros que*

---

<sup>37</sup> Y como lo hemos mencionado en el capítulo uno de la tesis.

<sup>38</sup> El “Pau-Brasil” ha sido uno de los principales colorantes en los inicios de la actividad textil; el algodón brasileño compitió directamente con el norteamericano por el liderazgo mundial en la exportación de dicho insumo en la época de la primera revolución industrial; el caucho de la amazonía también tubo mucha importancia en el mercado mundial.

*dirigen sus inversiones hacia las obras de infraestructuras necesarias para la provisión de bienes primarios [esencialmente ferrocarriles ingleses]. (CERRA : 1999, p. 3)*

Desde el siglo XVI hasta finales del siglo XIX, con la abolición del régimen esclavista, la actividad económica en Brasil no estuvo regida en su plenitud por las reglas de funcionamiento de una economía capitalista. La estructura económica, política y social dibujada en todos estos años del Brasil colonial e incluso del Brasil imperio fue forjando una aristocracia rural bastante conservadora, primario-exportadora y políticamente muy fuerte, lo que comprometía la marcha de Brasil rumbo a una economía de mercado plenamente insertada en el contexto capitalista.

El embrión del capitalismo brasileño nace con la formación de una élite caficultora en el oeste paulista, donde la aristocracia rural sustituye a la mano de obra esclava por trabajadores inmigrantes asalariados, sentando el principio de las relaciones económicas plenamente capitalistas (capitalista-trabajador asalariado).

El desarrollo de dicha relación de producción y de dicha sociedad fue el punto de partida de las actuales relaciones de producción en Brasil. La concentración de capitales derivada de la actividad cafetera en São Paulo resultó la fuente de acumulación primitiva del capitalismo brasileño. La conseguida urbanización y el posterior desarrollo de actividades complementarias a la caficultora, como el desarrollo comercial y la actividad bancaria, sembró el germen de la sociedad burguesa mercantil, que con el paso de los años adquiriría poder económico y demandaría consecuentemente un mayor protagonismo político.

En esta región, en la que se desarrolló una sociedad urbana más organizada, también fueron surgiendo diversas actividades manufactureras, volcadas en atender la demanda interna de la masa de trabajadores asalariados que crecía. Es bien verdad que las élites seguían nutriéndose de bienes de consumo importados, pero el fortalecimiento de una burguesía industrial naciente empezaría a generar fricciones políticas en el seno de la sociedad brasileña.

En este sentido, Perissinotto destaca una importante contradicción en el seno del naciente capitalismo brasileño:

*“Es innegable que el avance de la industrialización en el país, especialmente en San Pablo, estuvo íntimamente ligado a la economía del café. Con todo, al contrario de otros trabajos que entienden esa relación a partir de un punto de vista que tiende a enfatizar la integración*

*o la oposición entre estos dos sectores, pensamos, como Silva (1976), que la relación entre industria y economía agroexportadora es marcada por la unidad y por la contradicción: unidad en la medida que la expansión de la industria depende de la expansión cafetera; contradicción, porque, al mismo tiempo, la economía cafetera, o, más ampliamente, la sociedad agroexportadora, impone límites a su pleno desarrollo.” (PERISSINOTTO : 2000, p. 40)*

Perissinotto evidencia que la actividad agroexportadora, en especial la cafcultora, fue el punto de partida para el desarrollo de la actividad industrial en Brasil. En primer lugar, por ser la gran generadora del mercado consumidor en el país, fomentando la economía de mercado y el nacimiento de una serie de manufacturas, y posteriormente industrias, para atender a esta nueva demanda. Luego porque muchos de los nuevos negocios también pertenecían a las propias élites cafcultoras, que ante las sucesivas crisis del café de principios del siglo XX fueron diversificando sus negocios apostando por el naciente tejido industrial que se formaba.

El fortalecimiento económico de la burguesía generaba una presión cada vez más aguda por políticas de incentivo a la industrialización. Sin embargo, el Estado brasileño insistía en una política económica de protección de la actividad agroexportadora, basada esencialmente en la valorización del café. Algo perfectamente comprensible puesto que el poder político seguía en manos de los grandes terratenientes.

Con el estallido de la I Guerra Mundial y la crisis de abastecimiento de bienes de consumo importados se hizo notoria la necesidad de fortalecer la actividad industrial en el país. Además, la situación de excepción en los principales mercados consumidores de los productos de exportación brasileños acabó por desencadenar una importante crisis en la actividad primario-exportadora, ya no sólo del café sino en diversos productos de exportación de Brasil.

La presión de los sectores burgueses por un cambio en la llamada política del “Café con Leche”<sup>39</sup> cobró fuerza con la crisis de abastecimiento del pos-guerra y con el “crack” de 1929. La ruptura con el poder político aristocrático en Brasil se configuró en forma de golpe de Estado, con la toma del poder por Getúlio Vargas, en 1930, y la implementación de un

---

<sup>39</sup> Forma como se denominó la política de alternancia en el poder de las dos élites agrarias más fuertes políticamente en el Brasil de la primera república: la de São Paulo (cafcultora) y la de Minas Gerais (lechera).

gobierno burgués populista, que inicia una transición de modelo económico no traumática para la aristocracia rural brasileña.

No traumática porque, como ya hemos mencionado anteriormente, muchos de los poderosos de la aristocracia rural brasileña habían expandido sus negocios hacia alguna actividad industrial, resultando igualmente beneficiados. Y para los que siguieron vinculados a la actividad primaria, les fue garantizada la propiedad de la tierra, puesto que en Brasil no se planteó la realización de una reforma agraria como realizada en otros países que fueron colonias.

La propiedad de la tierra en Brasil, concentrada desde la época colonial, siguió el mismo patrón latifundista que garantiza la existencia, hasta hoy mismo, de élites agrarias cuyos orígenes nos remonta a épocas muy lejanas. La transmisión hereditaria de la propiedad hace posible identificar actualmente resquicios de las relaciones sociales de épocas muy remotas. Incluso en regiones en la que la actividad agraria sigue siendo económicamente muy relevante, como en Bahía y en Maranhão, tradicionales familias de la aristocracia rural siguen ostentando desde hace muchos años el poder político, defendiendo el mantenimiento de las políticas públicas a favor de la estructura latifundista y del fomento a la actividad agroexportadora en el país.<sup>40</sup>

### ***3.2 La superación del modelo agrario exportador: la Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) en Brasil***

La ascensión de Vargas al poder en Brasil representa la conquista del poder político de una burguesía que ya se había hecho relevante económicamente en algunos núcleos urbanos del país. Sin embargo, a principios de la década de los 30 todavía no se podía decir que el modelo de desarrollo económico en Brasil fue un modelo industrial.

El crecimiento de la industria seguía intensamente vinculado a la renta generada en el sector agroexportador, lo que postergó las políticas estatales de protección a los principales productos de exportación agrícolas. Dicho estímulo al sector agrario se conjugaba con

---

<sup>40</sup> Como principales exponentes de la perpetuación de la aristocracia agraria en el poder político brasileño cabe citar los ejemplos de la familia “Magalhães” en Bahía, y la familia “Sarney”, en Maranhão.

medidas de protección a la industria naciente, materializadas esencialmente en el mantenimiento de un tipo de cambio depreciado y en medidas no tarifarias de restricción a las importaciones, justificadas por la crisis cambiaria. (SUZIGAN : 1988, p. 6)

Era notorio el cambio de orientación con respecto a la proactividad del Estado en la economía. Vargas implementa en Brasil principios de políticas keynesianas enfocadas a la recuperación y modernización de la economía nacional. Dicho cambio en la orientación del modelo de desarrollo fue la gran innovación de la política económica de Vargas de principios de los años 30, y así lo destaca Wilson Cano:

*“Para Brasil, el período 1929-1933 representa la ruptura con un pasado político liberal y, principalmente, un cambio radical del proceso de acumulación de capital, o el cambio del Centro Dinámico de la Economía Nacional, como dijo Furtado, con el que la determinación de la renta y del empleo, antes comandada por las exportaciones, pasaba a serlo por la inversión autónoma.”* (CANO : 2007, p. 60)

La utilización del Estado como instrumento de generación de renta y empleo sería la base de la política económica *varguista*. La inversión pública fue el eje central de la reforma del modelo económico brasileño. La Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) inducida por el Estado pretendía suplir la carencia de bienes de consumo importados, fruto del estrangulamiento externo de la década de los 30, pero ése no era su único objetivo. Ése era el primer paso hacia un cambio en el modelo económico brasileño en dirección hacia un proyecto de desarrollo industrial.

Sería solamente a partir de la década de los 40 cuando Vargas lograría cambiar definitivamente la dinámica productiva en el país. Su gran apuesta para el desarrollo industrial brasileño fue la industria de base. De la mano de un Estado autoritario impulsó la creación de empresas estatales en los sectores considerados estratégicos para el futuro desarrollo autónomo de la industria en el país.

La minería y la siderurgia fueron las primeras actividades que contaron con la actuación directa del estado en el sector productivo nacional. Posteriormente, otros segmentos estratégicos, como el energético, fueron objeto de inversiones estatales de la mano de Vargas. En esta época surgieron importantes actores en el panorama empresarial nacional como la Compañía Siderúrgica Nacional (CSN), la Compañía Vale do Rio Doce (CVRD), la

Eletróbrás o la Petrobrás, hasta hoy importantes agentes de sus respectivos sectores tanto en ámbito nacional como en el mundial.<sup>41</sup>

El crecimiento real de la industria en el período era algo inédito en la historia brasileña hasta aquél período. Los datos de la “Tabla 1” corroboran la afirmación de que Brasil, efectivamente, entraba en un modelo de desarrollo económico industrial. Los índices presentados ilustran la disparidad en el crecimiento real entre los distintos sectores en el período entre 1930 y 1947. Destacadamente, los segmentos Agricultura e Industria figuran como opuestos, habiendo registrado el primero el menor índice de crecimiento (150,5), mientras el segundo alcanzó el mayor índice de crecimiento del producto real en aquel período (339,7).

**Tabla 1** *Índices Sectoriales del Producto Real 1930-1947 (Año base: 1930)*

Año	Agricultura	Industria	Transportes y Comunicaciones	Comercio	Sector Gubernamental	Producción Total
1930	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1931	93,7	101,2	104,9	95,0	99,4	96,7
1932	99,4	102,6	96,0	96,3	116,5	100,9
1933	111,3	114,6	104,0	110,9	104,5	109,9
1934	118,3	127,3	108,2	121,1	122,4	120,0
1935	115,3	142,5	123,5	128,3	116,6	123,6
1936	126,2	167,1	135,9	145,0	127,6	138,4
1937	126,3	176,0	147,7	153,3	141,1	144,8
1938	131,6	182,6	161,5	156,4	152,2	151,3
1939	128,5	199,6	174,2	162,6	148,4	155,0
1940	126,2	194,2	175,4	156,6	159,9	153,5
1941	134,2	206,6	189,2	166,2	153,7	161,1
1942	128,3	209,4	185,0	155,6	152,4	156,7
1943	137,7	237,7	200,0	176,6	139,9	170,1
1944	141,0	263,3	224,0	193,8	147,8	182,9
1945	137,9	277,6	229,8	199,5	165,1	188,8
1946	149,5	328,9	237,1	219,8	183,1	210,7
1947	150,5	339,7	243,9	235,8	175,7	215,8

Fuente: Ipeadata. Series históricas.

---

<sup>41</sup> Aún que la Eletrobrás empiece a operar en 1962, su constitución fue una propuesta de Vargas del año 1954.



Como ya hemos mencionado anteriormente, éste era apenas el primer paso en el proceso de industrialización brasileño. En la década de los 50 adquieren fuerza las ideas estructuralistas de la recién creada CEPAL y la industrialización adquiere un nuevo sentido ideológico. La promoción del desarrollo industrial se entendía como la vía para lograr una mejor inserción de Brasil en el contexto de la economía global. Un intento de revertir los desfavorables términos de intercambio en el comercio mundial, fomentando las exportaciones de productos de mayor valor añadido y rompiendo con el estigma de país primario exportador.

La creación del Banco Nacional de Desarrollo Económico (BNDE)<sup>42</sup> en 1952 dio un nuevo impulso a dicho proceso de industrialización. El banco de desarrollo brasileño tenía la misión de orientar el proceso de desarrollo económico nacional y de planificar las acciones públicas en sectores considerados estratégicos.

El banco tenía una fuerte influencia cepalina. Tuvo como director, ya en el año 1953 a uno de los mayores exponentes del pensamiento estructuralista, Celso Furtado. Los estudios del BNDE sirvieron de base para los siguientes pasos de la industrialización brasileña. El “Plano de Metas” de Juscelino Kubitschek (JK) fue el fruto de los estudios coordinados por Furtado.<sup>43</sup>

La estrategia de industrialización de Kubitschek fue algo distinta a la anteriormente implementada por Vargas. Con una situación internacional favorable a la emigración de capitales foráneos hacia el país, Juscelino utilizó el Estado como un instrumento inductor de inversiones, articulando la comunión de intereses entre el capital privado nacional y el extranjero, con el fin de fomentar el crecimiento de la inversión industrial privada en el país. (SUZIGAN : 1988, p. 6, CANO : 2007, p. 62)

La ISI adopta una nueva estrategia, ésta sí, bajo el paraguas teórico de la CEPAL. En este período se fomentan especialmente las inversiones en industria pesada y en bienes de consumo durables. La herencia más evidente de la “Era Kubitschek” es, sin lugar a dudas, la llegada de las grandes montadoras y la transformación de Brasil en una gran plataforma de producción de la industria automotora. Asociada a la llegada de las montadoras, el Estado apuesta por una estructura de interconexión logística basada en las carreteras. Un elemento nada despreciable en la decisión de inversión de las grandes montadoras.

---

<sup>42</sup> Actualmente denominado BNDES.

<sup>43</sup> El “Plano de Metas” consistió en una estrategia general de inversiones que estableció metas concretas para sectores considerados estratégicos para una positiva dinámica económica: Energía, Transporte, Alimentación, Industria de base y Educación.

La década de los 70 en Brasil acabó siendo conocida como la época del “milagro económico brasileño”.<sup>44</sup> En cuanto a la estrategia de industrialización, vuelve a adquirir peso la participación de la inversión pública en el segmento industrial.

En el contexto de las dos versiones del Plan Nacional de Desarrollo (PND), se realizan importantes inversiones en segmentos como la siderurgia, la energía y la infraestructura logística. Gigantescos proyectos simbolizan el estado de espíritu de la industria nacional en aquel momento. Obras como la hidroeléctrica Itaipú Binacional, la Usina nuclear de Angra I o la carretera Transamazónica son ejemplos del fuerte movimiento de inversiones estatales en aquel período. Además, también se fomentó el desarrollo de las industrias químicas, de la construcción civil (principalmente a través de las políticas del Banco Nacional de Habitación – BNH), del cemento y de otros segmentos como la celulosa y el papel. También se estimuló la inversión industrial privada a través de exenciones fiscales y de la oferta de crédito facilitado.

Otro sector cuya industrialización data de este período y que comúnmente pasa desapercibido en medio de tanta inversión pesada es el sector agrario. Sobre los grandes complejos agroindustriales brasileños, el director general de la FAO José Graziano afirma que:

*“La formación de los complejos agroindustriales (CAIs) en los años 70 se dio a partir de la integración intersectorial entre tres elementos básicos: las industrias que producen para la agricultura, la agricultura (moderna) propiamente dicha y las agroindustrias procesadoras, todas premiadas con fuertes incentivos de políticas gubernamentales específicos (fondos de financiación de determinadas actividades agroindustriales, programas de apoyo a ciertos productos agrícolas, crédito para adquisición de máquinas, equipos e insumos modernos, etc.” (DA SILVA : 1993, p. 2)*

La industrialización de la producción agrícola brasileña fue la consecuencia de la unión de intereses y la complementariedad entre diversos sectores de negocio del “agro” en el país. La internalización de la producción de máquinas y equipos agroindustriales modernos, el desarrollo nacional de nuevas técnicas y fertilizantes (potenciado pela actuación de la *Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária* - Embrapa) y la natural competitividad

---

<sup>44</sup> El país ha logrado sostener por un largo período de tiempo tasas de crecimiento económico de dos dígitos.

brasileña en la producción de productos primarios fueron los factores que llevaron al gobierno brasileño a fomentar una potente industria nacional: la del “agronegocio”.

La ascendiente ola de industrialización que se inicia en los años 30 encuentra en el final de los 70 un punto de inflexión. Más específicamente a raíz del segundo choque internacional del petróleo y el posterior aumento de las tasas de intereses internacionales con la quiebra del acuerdo de Bretton Woods. Los nefastos efectos de estos dos sucesos internacionales para Brasil tuvieron como resultado el estallido de la crisis de la deuda en el país, provocando una parálisis en la espiral de crecimiento y en la estrategia brasileña por alcanzar una mejor inserción internacional de su economía.

### ***Síntesis del capítulo 3***

- Desde sus orígenes coloniales Brasil estuvo vinculado al modelo primario-exportador. La estructura económica, política y social dibujada en los años del Brasil colonial, e incluso del Brasil imperial, fue forjando una aristocracia rural bastante conservadora, primario-exportadora y políticamente muy fuerte, lo que comprometía la marcha de Brasil rumbo a una economía de mercado plenamente insertada en el contexto capitalista.
- La actividad agroexportadora, más específicamente la cafeeira, fue el origen de la acumulación primitiva de capital en Brasil. El modo de producción de la zona de São Paulo, donde primero se implantó el trabajo asalariado, fue el responsable por formar un mercado de consumo, indispensable para el modo de producción capitalista.
- La formación de un embrión industrial en São Paulo impulsó mudanzas políticas. La crisis de abastecimiento en el período posterior a la Primera Guerra Mundial estimuló la industrialización, que llegaría con el gobierno Vargas, con una primera etapa de la Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), basada en la inversión pública.

- En la década de los 50, la industrialización gana nuevo impulso en el país. Bajo la influencia de las ideas estructuralistas de la CEPAL, la nueva etapa de la ISI fomenta la industria de bienes de consumo durables y abre las puertas del país al capital extranjero.
- En los años 70, la década del milagro económico, además de la modernización del parque industrial brasileño de las industrias pesada y de bienes de consumo, ocurrió paralelamente la modernización e internacionalización de la producción de máquinas y equipos agroindustriales modernos. También en este período, con el surgimiento de la EMBRAPA, se perfeccionan técnicas e insumos agrícolas, que resultaron fundamentales para el incremento de la competitividad brasileña en el mercado agrario mundial.

## **Capítulo 4      De la industrialización hacia la reprimarización: el papel de Brasil en la División Internacional del Trabajo**

Como es sabido, la década de los 80 estuvo marcada por estancamiento económico y el estrangulamiento externo para prácticamente todos los países latinoamericanos. En Brasil, la realidad de la llamada “década perdida” no fue diferente.

La eclosión de la crisis de la deuda y la ascensión de las ideas de Thatcher y Reagan consiguieron con que el Estado abandonara el activismo económico, pasando a adoptar una gran pasividad, en especial con respecto a la política industrial.<sup>45</sup>

Los graves problemas para el cierre de la balanza de pagos y los exponenciales servicios de la deuda externa presionaban al gobierno para la adopción de políticas inmediatas, buscando la solución de los cuellos de botella de mayor urgencia.

---

<sup>45</sup>Aunque no hubiera concretamente una política neoliberal en la década de los 80, la idea de no intervención aumentaba sus adeptos, principalmente entre los pensadores más ortodoxos.

Las inversiones públicas realizadas en muchas de las estatales brasileñas sufrieron una parálisis en función del deterioro fiscal, como consecuencia del aumento de los tipos de interés. Cayeron los niveles de producción y de empleo. La productividad sufrió una caída inicial ya en el año 1981 y los aumentos verificados posteriormente se deben a que la caída del nivel resultó más acelerada que la caída de la producción. (SUZIGAN : 1992, p. 7)

Era notorio que el país entraba en una dinámica recesiva pautada por la restricción de las cuentas externas. La capacidad de ahorro de la economía interna y la disponibilidad de crédito externo en el pos-crisis de la deuda en nada se asemejaban a la situación vivida a lo largo de los años 50, 60 y 70. Los impactos negativos no tardaron en hacerse notar, como bien destaca Suzigan:

*“El resultado fue la peor recesión de la historia de la industrialización brasileña [hasta entonces]. En tres años (1981-1983), la producción industrial cayó cerca del 17%, los niveles de inversión fueron reducidos a la mitad, el nivel de empleo en la industria cayó 20% (con la pérdida de 940.000 empleos), y la industria pasó a operar con una capacidad ociosa de, en media, 25%. Lo más grave, sin embargo, fue la ampliación del vacío tecnológico en relación a la industria mundial, en función del aplazamiento o abandono de programas de Investigación y Desarrollo y al retraso de inversiones en sectores de tecnología punta y en la modernización de industrias tradicionales.”* (SUZIGAN : 1988, p. 12)

Para compensar los bajos niveles de actividad de la economía interna, el gobierno decide apostar por el sector externo como un elemento de contra-tendencia al ciclo recesivo en el que se veía inmerso. Se implementa una política de promoción de exportación a cualquier coste, combinada a una fuerte actitud proteccionista. A través de una política cambiaria agresiva y de la ampliación de la política de subvenciones a sectores industriales puntuales, el gobierno logra cierto incremento de las exportaciones de productos manufacturados.

Sin embargo, se puede matizar dicho resultado, puesto que las exportaciones brasileñas de productos de mayor valor añadido era, en buena medida, viabilizada por los mecanismos de incentivos públicos del Estado. Como ya hemos mencionado, citando a Suzigan, había un gran retraso tecnológico de los patrones de producción brasileños con respecto a los practicados por los países punteros en exportaciones industriales.

Estudios sectoriales realizados a finales de los 80 confirmaban dicho defase tecnológico en los equipos e instalaciones industriales utilizados, comparando con los patrones practicados en Europa y Estados Unidos. Señalaban la industria de bienes de consumo como la menos competitiva en este sentido, incluyendo sectores importantes de la industria nacional, tales como el textil, el de calzados o la automotora. (SUZIGAN : 1992, p. 28)

La verdad es que la Industrialización por Sustitución de Importaciones en Brasil, principalmente en la “Era Kubitschek” (aunque no únicamente), estuvo marcada por el traslado de procesos productivos obsoletos en los países de origen de la inversión. Es decir, las innovaciones y los procesos más complejos y elaborados seguían en las matrices de las grandes multinacionales, mientras la parte más rudimentaria, intensiva en mano de obra y de menor complejidad tecnológica se trasladó a las filiales brasileñas.

También el parque productivo estatal brasileño estaba considerado ineficiente y obsoleto. Las empresas públicas cumplían muchas veces una función social y empleaban un volumen de trabajadores mucho mayor que sus competidoras privadas. Además, la política de Investigación y Desarrollo de la empresa pública estaba muy condicionada por la situación macroeconómica del país. La coyuntura de los ochenta no fue favorable a la inversión para el desarrollo de procesos más eficientes y automatizados.

La década de los 90 es la década de la consolidación del neoliberalismo en Brasil. La experiencia de la “década perdida” y el trauma de la deuda fueron el escenario perfecto para que adquirieran fuerza los principios del Consenso de Washington en la política económica del país.

Se adoptaron las ampliamente conocidas medidas de reducción del Estado y de ajuste fiscal y monetario basadas en los principios de la escuela neoliberal, pautados y vigilados por el Fondo Monetario Internacional. Y uno de los primeros puntos en la pauta de dicha política era la adopción de políticas de ajuste fiscal que hicieron viable la disminución de la deuda pública.

Las empresas estatales, ya bastante criticadas en aquel momento, estuvieron en el punto de mira de las políticas de ajustes. El lanzamiento del “PND” de Collor<sup>46</sup> resalta la tendencia que sería la máxima a lo largo de toda la década.

---

<sup>46</sup> Plan Nacional de Desestatización, que no se parece a los PND (Plan Nacional de Desarrollo) de los años del milagro económico.

Amparado en el argumento de la ineficiencia y elevando el desmantelamiento del aparato productivo estatal a la condición de política industrial, comienza un proceso de disminución del Estado a través de la venta de la empresa pública.<sup>47</sup>

La desregulación financiera y la reforma de la legislación para la entrada de capitales extranjeros hicieron posible que muchas de las grandes empresas estatales brasileñas fueran adquiridas por multinacionales que las hicieron rentables.

**Tabla 2 Balance del Plan Nacional de Desestatización (1990-1994)**

Gobierno	Nº de empresas	US\$ (millones)
Fernando Collor	18	4.000
Itamar Franco	15	4.500
TOTAL	33	8.500

Fuente: BNDES. Histórico privatizaciones.

La “Tabla 2” ilustra la intensidad con la que se llevó a cabo el proceso. En cuatro años se vendieron 33 empresas estatales, generando ingresos del orden de 8,5 mil millones de dólares para las arcas públicas. Este es el período más relevante en lo que afecta la desestatización del aparato industrial brasileño. Los sectores de siderurgia, petroquímica y de fertilizantes fueron los objetos de esa primera fase del plan de desestatización.

Durante los años del gobierno de Fernando Henrique Cardoso (FHC) se hicieron muchas otras privatizaciones, superando incluso las cifras recaudadas en el primer cuatrienio de los años 90. Sin embargo, a excepción de la venta de la *Companhia Vale do Rio Doce – CVRD*, casi la totalidad de las privatizaciones realizadas por FHC se orientaron hacia la privatización de los servicios públicos.<sup>48</sup>

Hay que recordar que la política macroeconómica prevaleciente en los 90 no fue muy favorable a la inversión productiva. Las elevadas tasas de interés practicadas como

---

<sup>47</sup> La forma como se realizaron las privatizaciones en Brasil casi siempre es cuestionada. Muchas de las empresas fueron saneadas por el Estado y vendidas por un valor incluso por debajo de las deudas asumidas. Hay muchas sospechas de corrupción y una dura crítica a la exacerbada desnacionalización del aparato productivo. Son temas relevantes, pero que para este estudio no serán más desarrollados. Para más detalles se recomienda: BIONDI, A. (1999) *O brasil privatizado: Um balanço do desmonte do estado*.

<sup>48</sup> Cabe recordar que son de esta época las primeras grandes inversiones españolas, con Telefónica ingresando en el sector de telecomunicaciones y el Banco Santander en el sector financiero brasileño.

consecuencia de la estrategia de captación de divisas extranjeras era la base de la política de estabilización del “Plan Real”. Las inversiones productivas realizadas entonces consistían mucho más en fusiones y adquisiciones que propiamente en ampliación de la capacidad productiva de la industria brasileña.

En el tramo final del mandato de FHC la situación macroeconómica no cambió en absoluto. Terminaba la década, persistía el estancamiento económico y la trampa del crecimiento *stop and go*. La inestabilidad llegó a su extremo en el año 2002, ante la posible victoria de Lula en las elecciones presidenciales.

Lula no defraudó a los mercados y ha seguido estrictamente la política económica de su predecesor. Una de sus primeras medidas (año 2003) fue la elevación de la tasa base de interés (SELIC), señalando que en la contradicción “productivo x financiero”, el Estado seguiría privilegiando los intereses del segundo grupo de capitalistas.<sup>49</sup>

Pese a los elevados tipos de interés, el gobierno empieza a reactivar su política de crédito a partir del año 2004, lo que logra romper la inercia del bajo crecimiento de las dos décadas anteriores. Comienza el actual ciclo de expansión económica de la economía brasileña. La disminución progresiva de los tipos se hace, al fin, una constante y la intensificación del crédito a familias y empresas genera la espiral de crecimiento del consumo e inversión de la actualidad, uno de los pilares del modelo de desarrollo brasileño contemporáneo.<sup>50</sup>

En el año 2007, para muchos en el que se inicia el actual estancamiento global, Brasil rescata la capacidad de planificación del Estado y lanza un ambicioso programa de inversiones: el Programa de Aceleración del Crecimiento (PAC).

Sin embargo, tampoco dicha iniciativa, aunque trascendental, puede ser interpretada como una política industrial en los patrones de los años de oro de la industrialización brasileña. La renovación y ampliación de las infraestructuras del país (propósito principal del programa) estimulan mucho más las inversiones en el sector de servicios que la actividad industrial.

Si se analiza la evolución de la actividad industrial desde una perspectiva temporal más amplia es posible ver que, incluso en el actual ciclo de expansión económica brasileño, la actividad industrial no ha recobrado el protagonismo que le fue característico en otras épocas.

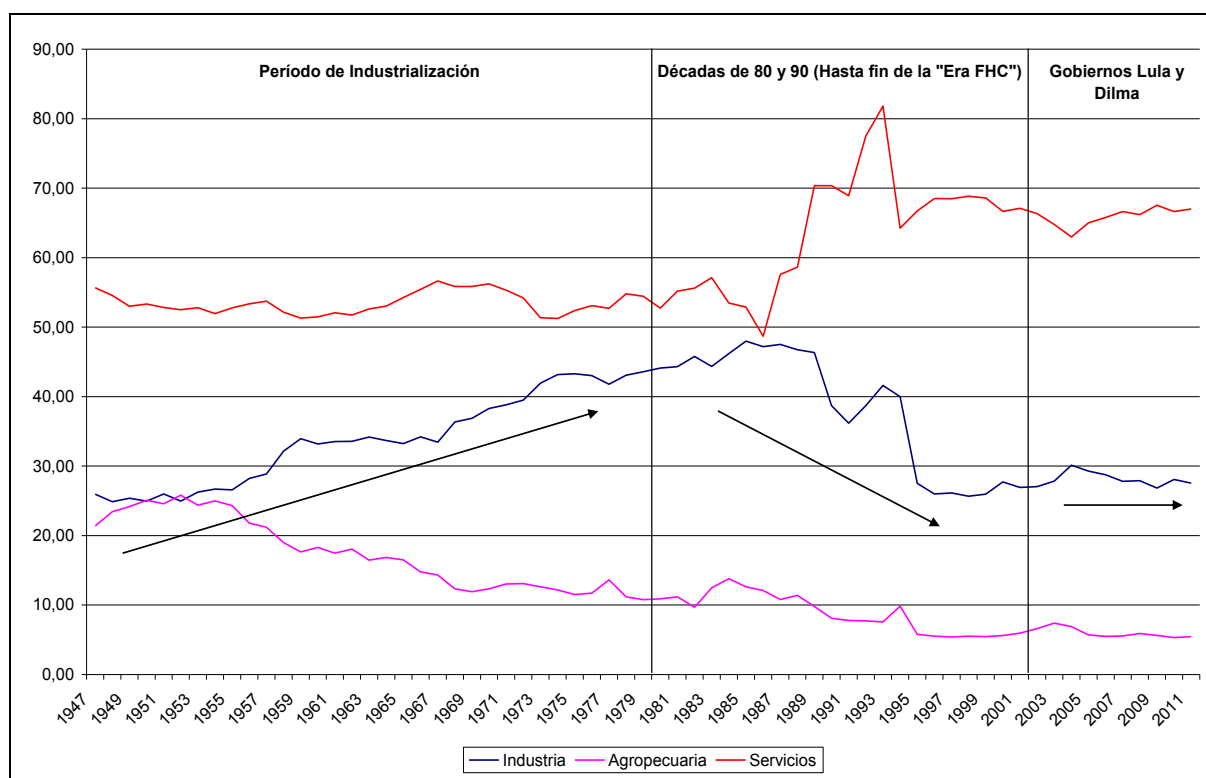
---

<sup>49</sup> Ver “Anexo 1”, p. 349.

<sup>50</sup> Ver “Anexo 2”, p. 349.



**Gráfico 1 Valor Añadido por Sectores de Actividad en % del PIB (1947 – 2011)<sup>51</sup>**



Fuente: IBGE – Sistema de Cuentas Nacionales, ref. 2000.

Al analizar la evolución del valor añadido por cada sector de actividad desde los inicios de la industrialización hasta los días actuales, el “Gráfico 1” ilustra a la perfección como la aportación de la industria a la riqueza nacional estuvo relacionada con la actuación más activa del Estado.

La línea azul en el gráfico ilustra el vertiginoso crecimiento relativo al “Período de Industrialización”.<sup>52</sup> La contribución de la industria que, en 1947 era del 25,97% alcanza el 33,19% en 1960, el 38,30% en 1970 y el 44,09% en el año 1980. Con el freno del crecimiento económico y la manutención de una intervención moderada del Estado, principalmente a través de la empresa pública, el valor añadido por la industria sostiene un crecimiento hasta el año 1985, cuando alcanza su máximo nivel (47,97%).

<sup>51</sup> Valor Añadido por sectores, a precios básicos del año 2000, presentados como % del PIB. No confundir con la distribución sectorial del PIB, puesto que la suma no es obligatoriamente igual a 100%. Valores del gráfico en la tabla del “Anexo 3”, p. 350.

<sup>52</sup> Que en realidad se inicia en los años 30. La evolución del crecimiento industrial para el período de 30 a 47 es el tema de la “Tabla 1”, p. 95.

A partir de entonces empiezan a ejecutarse con mayor vigor las medidas de reducción del Estado y la contribución de la industria al PIB nacional decrece en la misma proporción. Entre 1987 y 1990, dicha contribución se reduce del 47,51% al 38,69%. En el año 1995, esta cifra se reducía a 27,53%, para luego, en 1998 registrar una contribución del 25,66%, retrocediendo a niveles inferiores a los del año 1947.<sup>53</sup>

Con la llegada de Lula al poder y la recuperación parcial del activismo de Estado, la aportación de la industria se eleva ligeramente, llegando a superar el 30% en el año 2004. Sin embargo, dicho incremento no ha supuesto un aumento continuado, lo que sugiere que no hubo un rescate de la industria como eje del modelo de crecimiento económico en Brasil. Por el contrario, la disminución del valor añadido por la industria contrasta con el aumento de la contribución del sector de servicios.

Los servicios presentaron una trayectoria bastante más lineal. Permanecieron durante muchos años con una aportación situada entre el 50% y el 60% del PIB. Es a partir de mediados de los 80 cuando la política económica brasileña empieza a favorecer el crecimiento del sector. El año 1993 es el año donde el valor añadido por el sector servicios alcanza su máxima expresión (81,82%). Luego, dichas cifras asumen un valor más razonable, situándose en la franja entre 60% y 70% del PIB en los años posteriores, donde permanece incluso en los 8 años de gobierno de Lula y en el comienzo del gobierno Dilma.

El sector agropecuario, a su vez, presenta una trayectoria claramente descendiente. Pasó de registrar niveles equiparables a los de la industria a principios de los 50 (con un valor añadido de aproximadamente el 25% del PIB), a una contribución muy inferior en la actualidad, ejemplificada en los 5,46% registrados en el año 2011.

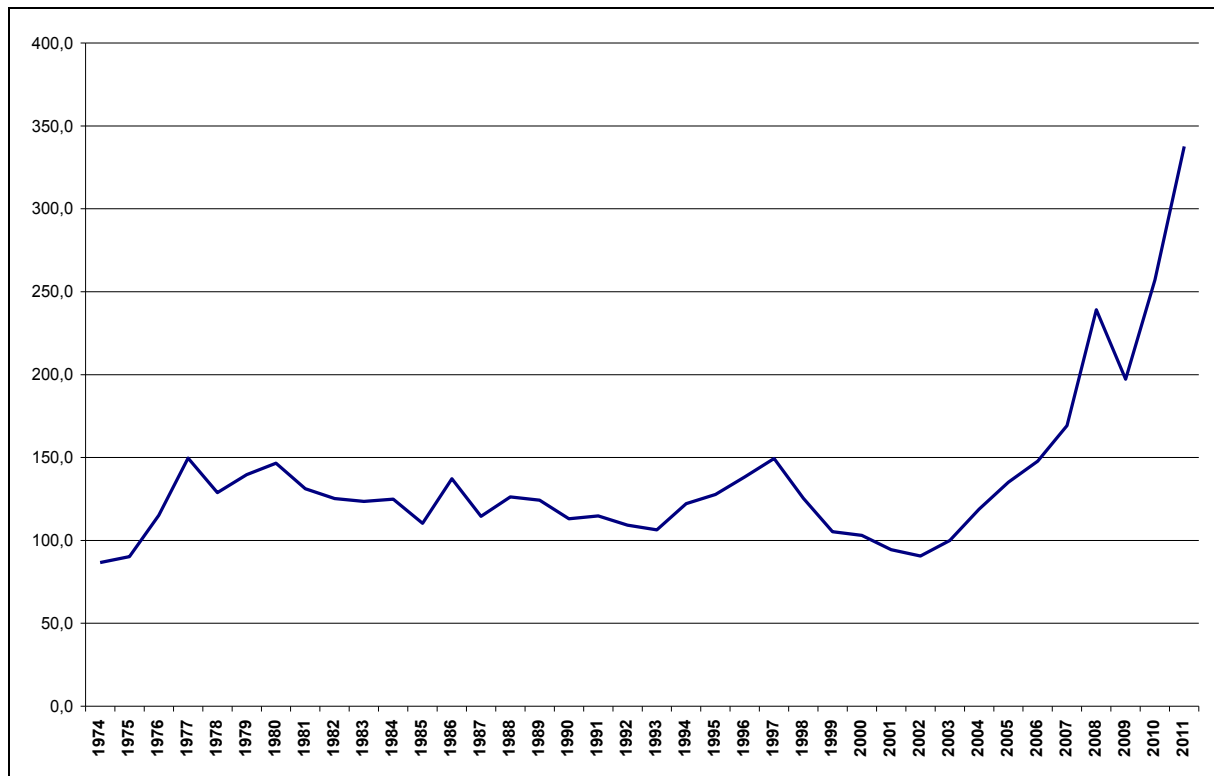
Sin embargo, pese a su decreciente aportación relativa al PIB, comparada con las aportaciones del segmento industrial y de servicios, el sector agropecuario asumió un protagonismo notorio respecto a la inserción de la economía brasileña en el ámbito global.

Algunos de los principales productos de exportación brasileños (granos, cereales, cárnicos, etc...) cotizados como *commodities* internacionales registraron un gran aumento de sus precios, como figura en el “Gráfico 2” abajo.

---

<sup>53</sup> Se nota también que a partir de la segunda mitad de los años 80, Brasil se consolida como una economía esencialmente de servicios, siendo el valor añadido por este sector el más significativo para la riqueza nacional.

**Gráfico 2** *Índice de Precios Medio de los Productos Básicos Exportados por Brasil (Año base: 2003)*



Fuente: FUNCEX.

Como se puede constatar, la media de los precios de los productos básicos exportados por Brasil se encontraba, en el año 2003, por debajo de la media de los anteriores 25 años. En el año 2011, el índice de precios de dichos productos representaba ya más que el triple de los valores de 2003, primero año del gobierno Lula en Brasil.

No en vano, muchos autores, como Marques y Nakatani, relacionan la retomada de la actividad económica interna en Brasil a los excedentes derivados de las exportaciones primarias.

*“(...) a lo largo de los tres primeros años del gobierno Lula se ha firmado la importancia del desempeño de las exportaciones para la sustentabilidad de algún nivel de crecimiento interno, aumentando, por lo tanto, la dependencia del país con relación a la performance*

*del resto del mundo, principalmente de la China demandante de commodities.” (MARQUES [et al.] : 2007, p. 4)*

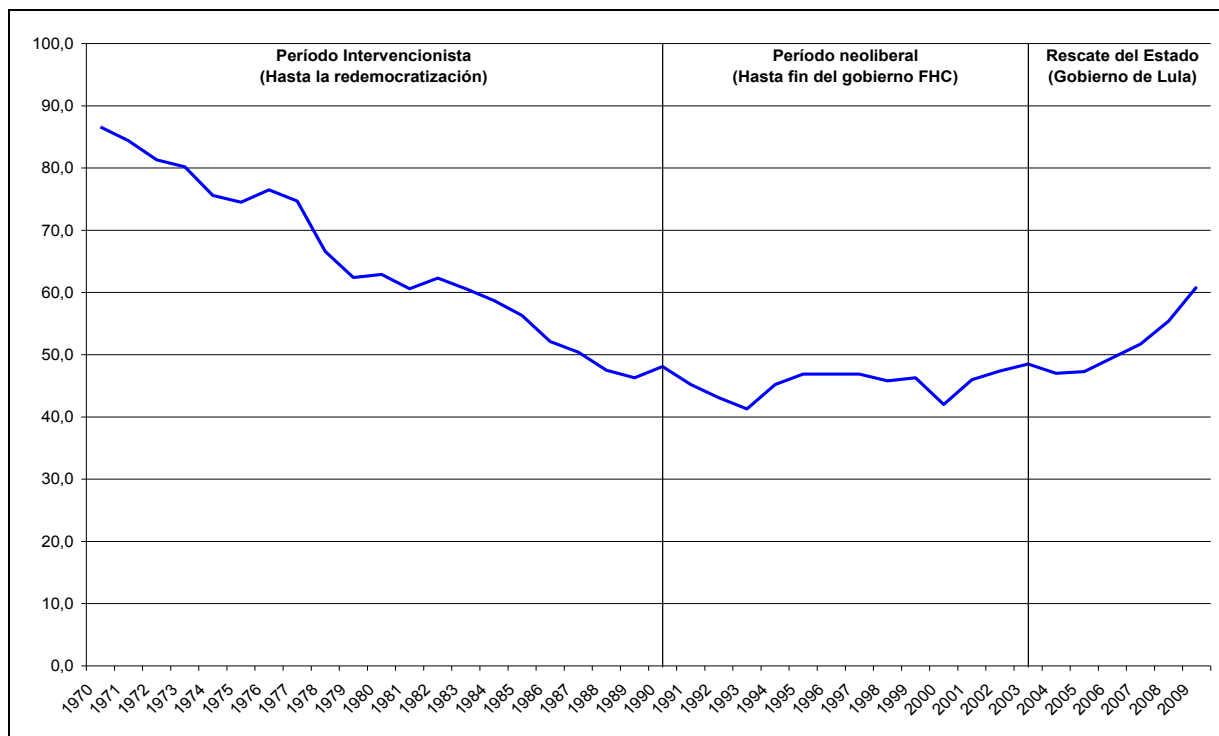
Efectivamente, la argumentación tiene sentido. La eclosión de China como nuevo motor de la economía global supuso una verdadera revolución en el mercado de *commodities* internacionales. El gigante asiático disparó la demanda de productos primarios e insumos industriales en todo el mundo, beneficiando no sólo a Brasil, sino también a todos los demás productores mundiales de los mismos. Ésta es la base de la nueva relación de China con América Latina, de la cual Brasil no difiere del resto de los países latinoamericanos.

La mención a China se impone por el hecho de que el país es, actualmente, de los pocos que sostiene un crecimiento económico relevante a nivel global. Pero la regresiva inserción internacional de la economía brasileña no se resume a la relación bilateral con este país. También en términos globales se confirma dicha tendencia a la “reprimarización” de la canasta de exportaciones brasileñas.

El “Gráfico 3”, abajo, refleja la evolución de la participación de los productos primarios como porcentaje del total de las exportaciones brasileñas entre los años 1970 y 2010. Se nota que en el período inicial, marcado por el activismo estatal (aunque en menor grado en los 80), la participación de los productos primarios en las exportaciones brasileñas decrece a ritmos acelerados. La coincidencia con el período áureo de la industrialización es uno de los motivos de dicho comportamiento. Los productos primarios pasan de una participación relativa de 86,6% en 1970 al 46,3% del total exportado en el año 1989.

En el período que comprende los años entre 1990 y 2002 (período neoliberal) se comprueba una variación en la participación no muy excesiva. La estrategia neoliberal de una industrialización por las vías de mercado (apertura a la inversión extranjera) no ha trascendido sus resultados en la relación comercial de Brasil con el mundo. La participación de 48,1% en 1990 llega a alcanzar el mínimo histórico de 41,3% (1993) para terminar el período con los 47,4% del año 2002.

**Gráfico 3    Exportaciones Brasileñas de Productos Primarios (% del Total)**

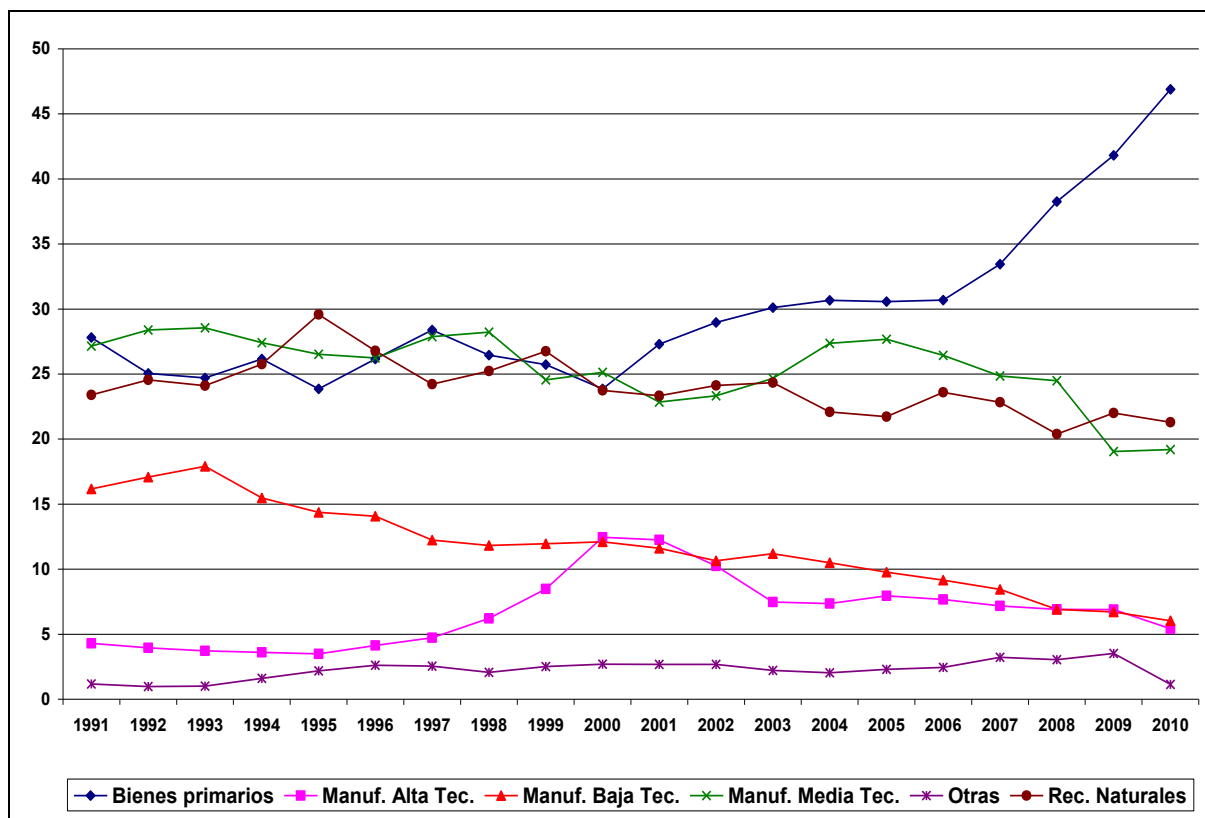


Fuente: CEPAL.

Con la llegada de Lula al poder, el Estado recobra protagonismo en la actividad económica brasileña. Sin embargo, su actuación se limita a fomentar la actividad privada, no actuando directamente en la producción como había ocurrido en el período pre neoliberal. El resultado es que las leyes de mercado dirigen la actividad exportadora hacia donde resulta más favorable en cada coyuntura. Y como hemos visto anteriormente, la coyuntura internacional se presentaba extremadamente favorable a la exportación de productos básicos. El resultado fue un aumento de la participación relativa de los productos primarios del 48,5% en 2003 al 60,9% del total de las exportaciones en 2010, volviendo a niveles de principios de los años 80.

Con una metodología distinta a la utilizada en el gráfico anterior y con una información algo más desagregada, los dos gráficos que siguen ratifican la hipótesis de reprimarización yendo aún más allá.

**Gráfico 4 Composición de las Exportaciones Brasil-Mundo por Intensidad Tecnológica (% del Total)**

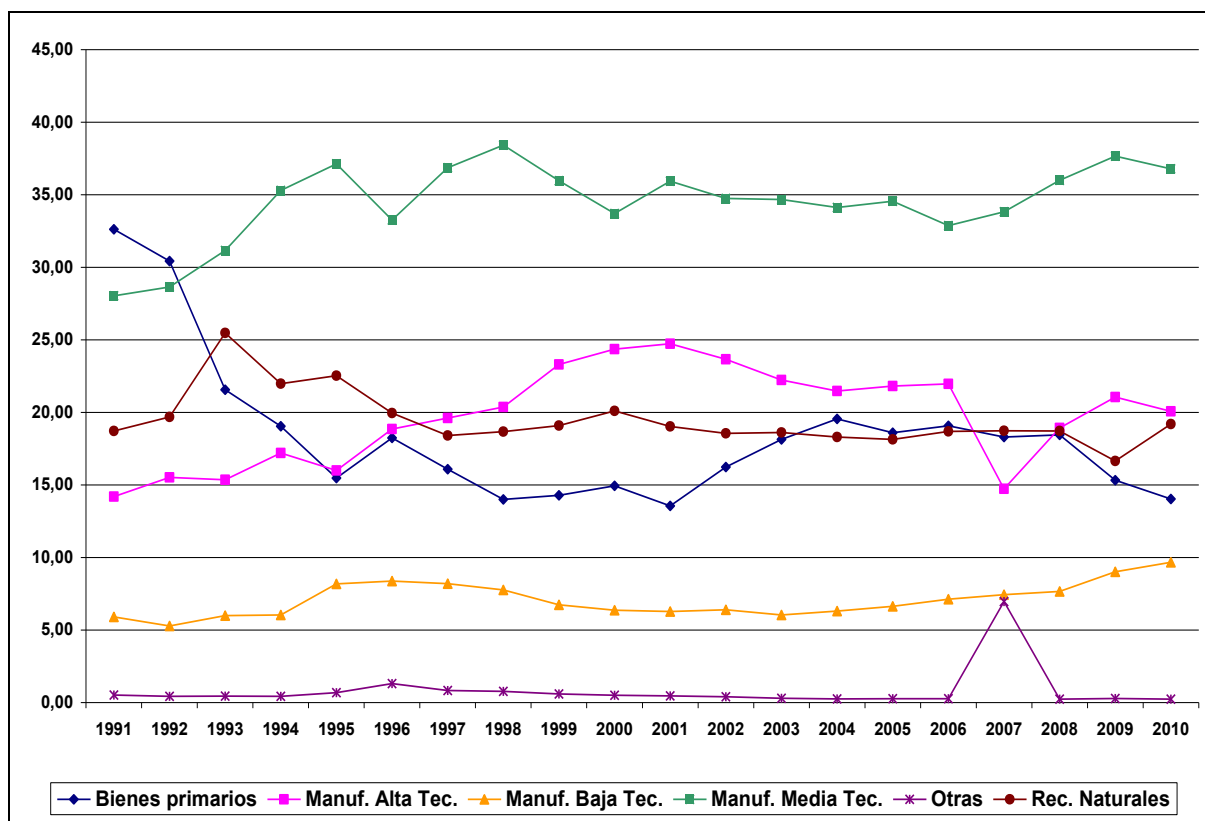


Fuente: UN COMTRADE, 2011.

Al analizar la composición de las exportaciones brasileñas hacia el mundo por el grado de intensidad tecnológica implicada en su proceso productivo, el “Gráfico 4” ilustra no sólo el aumento de la partición relativa de las exportaciones primarias, sino que <sup>54</sup> también pone en evidencia la pérdida de participación relativa de importantes grupos de exportación, como son las manufacturas de media intensidad tecnológica, las manufacturas de baja intensidad tecnológica y los recursos naturales, pese a los grandes descubrimientos y al incremento de las exportaciones de petróleo brasileño.

<sup>54</sup>La metodología que define la composición de cada grupo tecnológico consta en el “Anexo 4”, p. 351.

**Gráfico 5 Composición de las Importaciones Brasil-Mundo por Intensidad Tecnológica (% del Total)**



Fuente: UN COMTRADE, 2011.

Por otra parte, el “Gráfico 5” ilustra la composición de las importaciones brasileñas bajo el mismo criterio. Se nota que en el período analizado todas las categorías de manufacturados aumentaron su importancia relativa en el conjunto de las importaciones brasileñas. Es decir, desde el abandono del estado como actor directo en la actividad industrial brasileña, el país se volvió más dependiente de la importación de productos manufacturados del exterior.

La participación relativa de las manufacturas de media tecnología en el total de las importaciones aumentó del 28,0% al 36,8% entre 1991 y 2010. También las importaciones de productos de alta intensidad tecnológica revelan un incremento importante (del 14,2% en 1991 al 20,1% en 2010).

Los datos llevan a creer que, pese a que Brasil ha pasado por un intenso proceso de industrialización, el abandono a lo largo de tres décadas de una política industrial activa y conducida por el Estado supuso un retroceso en términos de competitividad de la industria brasileña a nivel global.

Si bien es verdad que Brasil cuenta con un robusto parque industrial, herencia de la proactiva industrialización por sustitución de importaciones del período de 30 a 79, pero también es verdad que desde la “crisis de la deuda”, pasando por los años de neoliberalismo exacerbado de los 90, la industria jamás volvería a ocupar un papel prioritario entre las políticas de desarrollo nacional.

La modernización en el campo y la formación de los Complejos Agroindustriales aumentaron todavía más la competitividad de la ya competitiva producción agropecuaria brasileña. El aumento de los precios internacionales de los productos en los que Brasil sí es competitivo en el mercado global se suma a la necesidad del Estado de generar divisas para subsanar algunos de los cuellos de botella al crecimiento del país.<sup>55</sup>

El abandono de la apuesta por la industrialización inducida supuso el olvido de la estrategia cepalina para una mejor inserción del país en la economía global. Todo el esfuerzo realizado a lo largo de los años para que se revertieran las desventajas en los términos de intercambio no se materializó en resultados concretos. Brasil se industrializó, pero sigue reproduciendo su tradicional inserción subordinada en la División Internacional del Trabajo. Con un ropaje más moderno, camuflado por una producción actual y bastante industrializada, el país sigue ocupando el papel de proveedor de productos primarios, y demandando de los países centrales (aunque el centro se haya desplazado algo en el globo) tanto productos industrializados de más elevado grado de elaboración, como tecnología y procesos originarios de países más desarrollados para la aplicación en sus procesos industriales.

### **Síntesis del capítulo 4**

---

<sup>55</sup> Los sucesivos superávits comerciales, en gran medida provenientes de las exportaciones primarias, fueron fundamentales para algunos de los importantes logros del gobierno de Lula da Silva. La amortización de la elevada deuda externa, el aumento de las reservas internacionales a niveles que aseguren la estabilidad de la moneda brasileña, el aumento de la contribución brasileña en el FMI como forma de adquirir relevancia en la geopolítica global... Estas y otras acciones están directamente relacionadas con los resultados comerciales logrados por el país que, como se ha visto, resultan en gran medida de la exportación de bienes primarios.



- Con la crisis de finales de los años 70, el crecimiento económico del “milagro” no se sostiene. Para compensar los bajos niveles de actividad, el gobierno decide apostar por el sector externo como un elemento de contra-tendencia al ciclo recesivo en el que se veía inmerso. Una política cambiaria agresiva y el aumento de las subvenciones a sectores industriales fueron la apuesta por elevar el ingreso de divisas, aumentando el valor añadido de los productos exportados.
- Los incentivos públicos ocultaban un déficit de competitividad y eficiencia que luego afloraron. La dificultad para equilibrar las cuentas públicas y el elevado coste de algunas empresas estatales, hicieron que surgiera la coyuntura perfecta para la entrada de las ideas neoliberales y la condena a la intervención pública, clasificada como ineficiente y onerosa al país.
- Se inicia a principios de la década de los 90 la deconstrucción del aparato productivo estatal, que se inicia con el PND de Collor y se intensifica en los 8 años de gobierno FHC.
- Con la llegada de Lula al poder en Brasil, se interrumpe el ciclo de privatizaciones y se recupera la inversión productiva estatal. Sin embargo, no se puede decir que haya habido política industrial en el Brasil de las últimas tres décadas. Y ello contribuyó para que la industria perdiera bastante peso en la producción de riqueza nacional.
- Pese a perder participación relativa en la composición del PIB, el sector primario ganó protagonismo en las exportaciones. Eso se debió a la mayor competitividad de los productos agrícolas brasileños y al estímulo de la producción que supuso la gran demanda de *commodities* por parte de China.
- El esfuerzo realizado a lo largo de los años para que se revertieran las desventajas en los términos de intercambio, no se materializó en resultados concretos. Brasil se industrializó, pero sigue reproduciendo su tradicional inserción subordinada en la División Internacional del Trabajo. Bajo el concepto de la agroindustria, el país sigue

ocupando un papel de proveedor de productos primarios y demandando productos de más elevado grado de elaboración en sus relaciones comerciales globales.



### **BLOQUE III - LA CONSTRUCCIÓN DE LA INTEGRACIÓN SUDAMERICANA Y EL MERCOSUR COMO APUESTA BRASILEÑA PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO “REGIONAL”**

Tras conocer las principales características de la actual inserción de Brasil en la economía global y caracterizar nuestra variable dependiente, llega el momento de analizar la construcción y el desarrollo del proceso de integración sudamericano, la variable independiente de nuestro análisis.

Como hemos visto en el Bloque I de la tesis<sup>56</sup>, la CEPAL ha desempeñado un papel fundamental en el diseño de las estrategias de desarrollo de los países latinos. La influencia de los pensadores cepalinos en la definición de las políticas públicas adoptadas por los países a ella vinculados se ha demostrado no sólo en términos de las políticas industriales llevadas a cabo internamente (como en el caso brasileño); también tuvo reflejo en el posicionamiento de muchos de ellos en cuanto a su política exterior y, más precisamente, en su actitud ante la reflejada tendencia de las naciones a agruparse en bloques económicos o en otras formas de asociación para la integración de sus economías.

En esta sección daremos un repaso en las experiencias previas de integración en la que estuvo implicado Brasil hasta llegar al actual proyecto del MERCOSUR, el principal elemento de análisis de este bloque.

Además, analizaremos el rol de protagonista que desempeña Brasil en el Mercado Común del Sur y cómo este país ha sabido moldear la institución para hacer valer su poder político, garantizando una fuerte influencia sobre los países de la región.

---

<sup>56</sup> Específicamente en la sección 2.1- “Integración e ideología: la CEPAL y la construcción del modelo de integración sudamericano”, p. 70.

## **Capítulo 5      El camino hacia el Mercado Común del Sur: del antiguo estructuralismo cepalino hasta el neoestructuralismo actual**

### ***5.1 De la ALALC a la ALADI: la idea inicial y la integración conseguida***

En el período que siguió a la Segunda Guerra Mundial se observan una serie de movimientos hacia la mayor integración y cooperación entre las naciones. Impulsados por el sentimiento que los teóricos de las relaciones internacionales han denominado “globalismo”, se creía que la organización de los países en instituciones multilaterales y la creación de acuerdos económicos que fomentasen la interdependencia y la cooperación entre sus miembros serían un buen camino para evitar futuros conflictos.

Con el surgimiento de la CEPAL, en el año 1948, recae sobre esta institución la tarea de pensar una estrategia de desarrollo para la región y, dentro de esta perspectiva, un modelo de integración regional. La idea inicial era la de una integración gradual y restringida a los países de mayor industrialización. Luego, adquiere fuerza la idea de crear un gran mercado, formado por todos los países latinoamericanos (que en aquel momento estaban limitados a los 19 que eran miembros de la OEA) y una estrategia de sustitución de importaciones llevada a cabo en el ámbito regional, basándose en el principio de los tratamientos diferenciales como fórmula para equilibrar los dispares niveles de desarrollo entre los países miembros.

Sin embargo, esa idea tampoco se ejecutaria en su totalidad. Las presiones del *GATT*<sup>57</sup> hicieron que el este idealizado sistema de preferencias latinoamericanas diera lugar a la fórmula técnico-jurídica de la zona de libre comercio y que la CEPAL abandonara la idea de un proyecto ampliamente regional, pasando a fomentar acuerdos subregionales más fragmentados. Dentro de esta perspectiva surgen el Mercado Común Centroamericano

---

<sup>57</sup> *General Agreement of Trade and Tariffs*. Acuerdo General de Comercio y Tarifas que procedió a la actual Organización Mundial del Comercio (OMC).

(MCCA), como iniciativa para la integración de los países de Centroamérica y la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC).

El Tratado de Montevideo, de 1960, fue el marco legal de la ALALC y representa el comienzo del proceso de integración sudamericano. En este tratado fueron partícipes los países de Sudamérica y México que se comprometieron a llevar a cabo las medidas de liberalización a través de la zona de libre comercio, para culminar en un mercado común en el plazo de 12 años.

La ALALC estaba fuertemente influida por el paradigma cepalino de desarrollo y sus directrices para la región estaban en línea con la estrategia estructuralista para lograr una mejor inserción global de sus estados miembro.

La estrategia del “desarrollo hacia dentro” era la salida propuesta ante la desfavorable inserción de los países latinos en la División Internacional del Trabajo (DIT). La vía de la industrialización era la salida señalada para revertir la desventaja en los términos de intercambio y la sustitución de importaciones, la fórmula para alcanzar dicho objetivo.

La integración regional cumplía un papel importante en esta estrategia de desarrollo. Existía la creencia de que la liberalización comercial y la formación de un mercado regional fomentarían las exportaciones de productos industrializados entre los países de la asociación comercial, propiciando las condiciones de expansión de la actividad productiva industrial y su crecimiento en el interior de sus países miembros.

*“(...) las favorables condiciones del comercio exterior latinoamericano durante la inmediata posguerra, exteriorizadas en una sostenida demanda de sus productos básicos y un satisfactorio nivel de precios, cambiaron considerablemente durante la década de 1950. El lento crecimiento de las exportaciones y el deterioro de la relación de intercambio debilitaron la capacidad de compra externa y alentaron a la mayoría de los países latinoamericanos, aunque en distintos grados, a internarse por camino de la industrialización sustitutiva de importaciones. Este estrangulamiento externo, surgido de los desequilibrios de comercio con los países industrializados, habría de servir de impulso a los planes integracionistas que prometían superarlo por la vía del comercio recíproco y de la complementación industrial, accediendo a una nueva fase en el proceso de crecimiento en la que la sustitución de importaciones se debía verificar a escala regional.” (VACCHINO : 1987, p. 28)*

El estrangulamiento externo al que se refiere Vacchino, fue sin duda uno de los grandes impulsores de la integración latinoamericana y de la aceptación por parte de los gobiernos locales de la estrategia desarrollista propuesta por la CEPAL.

Sin embargo, la concepción de la CEPAL para la creación del mercado regional no estaba del todo acorde con el modelo ALALC. Creían que los países latinoamericanos involucrados deberían constituir una zona de preferencias arancelarias que fuera reduciéndose de forma mucho más armónica y gradual que la propuesta aprobada en el Tratado de Montevideo. No obstante, los compromisos internacionales asumidos por muchos de los países latinoamericanos, especialmente con el GATT, impedían que éstos constituyesen una zona de preferencias arancelarias en conformidad con el modelo ideal cepalino.

Además, había resistencia por parte de los estados miembros acerca de la posible pérdida de soberanía en sus políticas nacionales. Los gobiernos de los países latinoamericanos no estaban dispuestos a establecer compromisos de liberalización dictados por órganos supranacionales o a tener que adoptar medidas que fueran en contra del interés de sus industrias nacionales. Esto sin hablar del recelo de sufrir represalias del GATT, fuertemente vinculado a los intereses estadounidenses, principal socio comercial de los países latinoamericanos ya en aquella época.

En esta dirección opina Vacchino al reflexionar sobre el formato jurídico de la ALALC y su inclinación por la zona de libre comercio a pesar de su afán proteccionista:

*“En mi opinión, esta elección [la de zona de libre comercio en lugar de unión aduanera] se relacionaba con las dificultades de establecimiento y administración de uno y otro modelo y con los limitados alcances y compromisos que los países participantes estaban dispuestos a asumir. Por una parte, la zona de libre comercio, que no cortaba la libertad de cada país para manejar su arancel, aparecía como un instrumento más dúctil y sencillo para regular la transición desde el proteccionismo comercial y la acción económica aislada hacia métodos multilaterales de intercambio y de cooperación. En última instancia podrían evitar críticas y represalias de las otras partes contratantes del GATT, entre las que se encontraban los principales socios comerciales de cada uno de los países de la ALALC. (VACCHINO : 1987, p. 28)*

Queda claro que la ALALC y su afán por crear una zona regional de preferencias arancelarias que favoreciera el comercio de industrializados entre los países miembros iba de encuentro a la filosofía multilateralista del GATT. El conflicto ideológico “regionalismo *versus* multilateralismo” era evidente y la presión por parte de las potencias industriales para poder firmar acuerdos de libre-comercio con los países de la ALALC de modo individual se hacía cada vez más fuerte.

Sin ninguna duda, la ALALC alcanzó su propósito de fomentar el comercio intrarregional. Entre 1960 y 1980 se estima que el comercio entre los países miembros se había multiplicado aproximadamente por veinte, mientras su comercio con el resto del mundo sólo se había multiplicado por diez. (MASSAD : 1989, p. 206)

No obstante, la asociación empezaba a ser cada vez más cuestionada por no presentar solución alguna para los demás objetivos más allá del comercio, que contemplaban una mejor inserción internacional de las economías regionales y la reducción de la dependencia con respecto a los países industrializados.

La fuerte dependencia entre los países latinoamericanos y centrales seguía más viva que nunca y el mecanismo para reducir las desigualdades entre los países en el ámbito de la ALALC (el Sistema de Compensación de Pagos, creado por el convenio de créditos recíprocos, de 1965) no resultaba para nada eficaz.

Además, dadas las adversas condiciones económicas, muchos de los países cambiaron su política arancelaria poniendo en jaque a las propias preferencias establecidas para el comercio intrarregional. El proteccionismo por parte de unos hacia la entrada de productos manufacturados de otros países de la ALALC ha puesto en relieve la crisis existente en el seno de la asociación.

La clara fractura existente entre el grupo de países con una industria más desarrollada interesada en expandir mercados para sus productos, los llamados “comercialistas” (Argentina, Brasil y México), y el grupo de países con pretensiones de proteger y fortalecer su industria nacional, los “desarrollistas” (Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador y Perú) debilitó sobremanera el proyecto de integración. (GHIGGINO : 2011, p. 8)<sup>58</sup>

---

<sup>58</sup> De esta fricción surge la iniciativa que culmina, con el acuerdo de Cartagena, de 1969, en la creación del Pacto Andino. Es cierto que los países del nuevo acuerdo no han dejado de participar de la ALALC. Sin embargo, esto supuso un duro golpe para la credibilidad de la Asociación.



Se suman a eso las fuertes presiones liberalizantes que se intensificaban fruto de la diseminación del ideal neoliberal de los 70. Bajo la influencia de los Estado Unidos, principal impulsor del liberalismo en América Latina, empezaban a proliferar gobiernos dictatoriales muy diversos entre sí, lo que dificultó la unidad para una política regional. Las dictaduras implantadas en Argentina y en Chile resultaban muy afines a las ideas liberales estadounidenses, lo que las distingue de la postura cercana pero autónoma del gobierno militar brasileño, nacional desarrollista, acerca de la potencia norteamericana.

El difícil entendimiento entre los países, el mantenimiento de las desigualdades, y las presiones hacia una liberalización más multilateral, hicieron que el modelo de desarrollo regional propuesto por la ALALC, lo más cercano posible a la propuesta estructuralista de la CEPAL, fuera desacreditado.

*(...) el avance de la desgravación de las operaciones comerciales dentro de la región se hacía cada vez más difícil y las metas comprometidas en el acuerdo original de la ALALC no pudieron cumplirse. Los países encontraron que, en las circunstancias vigentes hacia fines del decenio de 1970, cabía reconsiderar su estrategia productiva e iniciar con mayor o menor agresividad, una etapa de apertura de su comercio hacia el resto del mundo.*  
(MASSAD : 1989, p. 207)

Dicha reformulación del modelo de integración hacia una mayor apertura ante el resto del mundo se plasmó en el Tratado de Montevideo de 1980, con la creación de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

La ALADI nace del entendimiento entre los países miembros de la ALALC para sustituir el modelo de integración de esta asociación por uno más flexible. Las diferencias empiezan en cuanto a los objetivos concretos postulados. Menos audaz, la ALADI no determina un horizonte temporal para alcanzar su objetivo, que sigue siendo, en última instancia, el de establecer de modo gradual y progresivo un mercado común latinoamericano.

Además, el tratado se caracteriza por su naturaleza pragmática y flexible, que contrasta con el carácter determinista del anterior. No impuso de ningún modo políticas coordinadas, compromisos o negociaciones aparte de lo que cada país aceptase libremente en futuras instancias.

Con la ALADI, los países miembros dispusieron de una variedad de instrumentos inexistentes en la antigua ALALC. Entre las posibilidades de asociación estaban los acuerdos de alcance regional y de alcance parcial, los acuerdos comerciales, los de complementación económica, de apertura de mercado, acuerdos sectoriales (agropecuarios, automovilísticos, etc.) y otros más allá de la preferencia arancelaria regional. Además, éstos no eran incompatibles con la celebración de cualquier otro tipo de acuerdo entre dos o más países que hubieran llegado a un entendimiento sobre una materia de su interés. La ALADI fomentaba todo tipo de asociación para la libertad comercial.

Este carácter más abierto de la ALADI hizo que la propuesta fuera recibida con menos resistencia por parte de las potencias industriales y de los demás países vinculados al GATT. Respecto a este último, concretamente, la fricción se mostró mucho menor que la que existía con la antigua ALALC, principalmente por los resultados de la Ronda de Tokio de 1979. En esta cumbre se aprobó la decisión sobre el “Trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo”, más conocido como “Cláusula de Habilitación”. A partir de ahí, el GATT abrió una ventana para que fueran admitidas otras formas que no las Zonas de Libre Comercio o Uniones Aduaneras para apartarse del principio de no discriminación (o trato de nación más favorecida).<sup>59</sup>

Las palabras de Gert Rosenthal, ex Secretario Ejecutivo de la CEPAL definen bien el cambio de orientación vivenciado en aquel período:

*“En materia de integración, predominó el revisionismo. Así, se postuló el abandono de metas prefijadas: se puso énfasis en la «integración informal» y la «integración por proyectos» en vez de los compromisos formales y totalizadores; prácticamente se abandonaron los intentos de asignación de actividades y la regulación de la inversión extranjera directa; y se empezaron a ensayar mecanismos de comercio compensado, de trueque y otras modalidades de corte más bien bilateral que multilateral.” (ROSENTHAL : 1991, p. 4)*

El contexto económico de la época era extremadamente desfavorable. La crisis de la deuda repercutió brutalmente en todas las economías de la región. Fruto de la desconfianza de los

---

<sup>59</sup> Antes de esta decisión vigoraba el artículo XXIV del GATT, que establecía que la única excepción al principio de no discriminación eran las zonas de libre Comercio y las Uniones Aduaneras.

mercados cuanto a la capacidad de pago de estos países, hubo una importante restricción del crédito externo hacia los mismos que comprometió la disponibilidad de divisas para las transacciones del comercio exterior. La capacidad de importar de los países latinoamericanos se vio muy reducida, principalmente en la primera mitad de los años 80.

Los datos de comercio exterior de Brasil en aquella época reflejan con perfección la realidad de todos los países de la región. Mientras sus exportaciones hacia el mundo crecían, las exportaciones hacia países de la ALADI pasaron de 4.208 millones de dólares en 1981 a 2.230 millones de dólares en 1985. Las importaciones, a su vez, han sufrido un duro golpe, tanto en ámbito regional, como en ámbito global. La importación de los países de la ALADI pasó de 3.126 millones de dólares en 1981 a 1.614 millones de dólares en 1985, mientras las importaciones globales retrocedieron de 22.086 millones de dólares para 13.153 millones en el mismo período. (MORAES : 1989, p. 64-65)

En esta coyuntura, cuando la mayoría de los países tuvo que dedicarse a solucionar los reflejos internos de la crisis, la integración regional sufrió una parálisis. Tan sólo a partir de la segunda mitad de la década de los 80, a medida que comenzaban a recuperarse del choque inicial de la crisis, se verificaría la retomada del movimiento de integración, cuando empiezan a aplicar políticas de apertura y a profundizar en los Acuerdos de Alcance Regional (AAR) y suscribir nuevos Acuerdos de Alcance Parcial (AAP).

Con respecto a los AAR, las negociaciones se centraron en los dos mecanismos expresados en el texto del Tratado de Montevideo de 1980: la Preferencia Arancelaria Regional (PAR) y las Nominas de Apertura de Mercados (NAM) a favor de los Países de Menor Desarrollo Económico Relativo (PMDER).

*“La PAR fue concebida como la “columna vertebral” del área de preferencias económicas de la ALADI, incluso fue propuesta como un mecanismo que conduciría a la conformación de una zona de libre comercio, a través de sucesivas y programadas profundizaciones. Las NAM, por su parte, se concibieron como uno de los componentes regionales del Sistema de Apoyo a los PMDER, cuyo propósito era promover las exportaciones de bienes preferentemente industriales de estos países a través de la eliminación total de gravámenes aduaneros y demás restricciones por parte de todos los demás países de la Asociación de forma no recíproca, previéndose también en este caso su ampliación progresiva.”*  
(ALADI/CEPAL : 2012, p. 45-46)

El acuerdo inicial sobre la PAR en el ámbito de la ALADI data del año 1984 y constituyó una lista de preferencia en gran medida simbólica y llena de excepciones, que posteriormente se iría ajustando más a la realidad y a la necesidad de los países.<sup>60</sup> Se consideraba como un nuevo punto de partida tras el fallido intento de la experiencia anterior. Además, tenía presente el principio del tratamiento diferencial, estableciendo preferencias diferenciadas según la categoría de los países otorgantes y beneficiarios.

A su vez, las NAM fueron suscritas en 1983 y registraron a lo largo de la década algunas ampliaciones.<sup>61</sup> Las nóminas son listas de productos con concesiones no recíprocas de preferencias arancelarias que alcanzaban el 100% y para las cuales, además, se eliminan las restricciones no arancelarias. Este tipo de preferencia, en general, no se otorgaba a un universo muy amplio de mercancías. Con excepción de las concesiones de Brasil a Bolivia y Paraguay, para ningún otro país ha superado el 5% del total de productos.<sup>62</sup>

La otra modalidad de integración impulsada por la ALADI ha sido su elemento más novedoso. A través de los AAP los países renegociaron las preferencias pactadas previamente en el marco de la ALALC, permitiendo a los países rescatar los resultados de negociaciones previas y contextualizarlos a la realidad de la nueva institución.

Los acuerdos AAP establecen derechos y obligaciones que rigen únicamente para el subconjunto de países miembros que los suscriben. Estos acuerdos pueden adoptar distintas modalidades: de Renegociación del Patrimonio Histórico, Comerciales, de Complementación Económica, Agropecuarios, de Promoción del Comercio.<sup>63</sup> ;

En informe conjunto de la propia ALADI y de la CEPAL ambas instituciones diferencian sustancialmente los AAP de la primera y de la segunda mitad de la década de los ochenta. En una primera instancia, los Acuerdos de Alcance Parcial se centraron en las modalidades de Acuerdos Comerciales y Acuerdos de Renegociación del Patrimonio Histórico.

---

<sup>60</sup> El AR.PAR N° 4 fue suscrito el 27 de abril de 1984, el Primer Protocolo Adicional el 12 de marzo de 1987 y el Segundo Protocolo Adicional el 20 de junio de 1990.

<sup>61</sup> AR.AM N° 1 (a favor de Bolivia), AR.AM N° 2 (a favor de Ecuador) y AR.AM N° 3 (a favor de Paraguay). Los tres acuerdos fueron suscritos el 30 de abril de 1983.

<sup>62</sup> Según datos de 2010 de la Secretaría General de la ALADI las concesiones NAM de Brasil hacia Bolivia y Paraguay son de respectivamente 14,7% y 21,1% del universo arancelario.

<sup>63</sup> Artículo 14 del Tratado de Montevideo de 1980.

*“Producto de este proceso [Renegociación de los acuerdos de la ALALC] se suscribieron, en la primera mitad de la década, acuerdos básicamente bajo dos modalidades: Acuerdos Comerciales y Acuerdos de Renegociación del Patrimonio Histórico. Bajo la primera modalidad se suscribieron, entre 1981 y 1984, 23 acuerdos, bi o plurilaterales, caracterizándose por ser todos ellos acuerdos de tipo sectorial. Bajo la segunda modalidad se suscribieron en el año 1983, 40 acuerdos casi todos ellos bilaterales. Cabe mencionar que, adicionalmente, se registraron bajo la modalidad de Acuerdos de Complementación Económica (ACE), los acuerdos bilaterales autorizados por la Resolución 354 de la ALALC: el Convenio Argentino Uruguayo de Cooperación Económica (CAUCE) y el Protocolo de Expansión Comercial (PEC) entre Brasil y Uruguay.”(ALADI/CEPAL : 2012, p. 48)*

Dichos acuerdos, los de una “primera generación” de AAP, preservan muchas de las características llevadas a cabo en la ALALC. Son acuerdos producto a producto, establecen cupos, temporalidades y generalmente establecen plazos cortos de vigencia obligando a negociaciones frecuentes.

Sin embargo, en la segunda mitad de la década, una “nueva generación” de acuerdos AAP consolidaría la diferenciación de la nueva fase de integración que empezaba. Bajo la forma de Acuerdos de Complementación Económica (ACE) han logrado profundizar las preferencias arancelarias en ámbito bilateral o de un reducido grupo de países.

*“Durante la segunda mitad de los ochenta surgió una “segunda generación” de Acuerdos de Alcance Parcial, que en muchos casos sustituyeron a los acuerdos suscritos en la primera mitad. Los nuevos acuerdos adoptaron, en general, la modalidad de Acuerdos de Complementación Económica (ACE) e implicaron una ampliación de la cobertura y una profundización de los niveles de las preferencias arancelarias respecto a los anteriores. Se firmaron 11 acuerdos de este tipo (el primero de ellos en 1984) que, sumados al CAUCE y al PEC, totalizan los 13 ACE suscritos en esta primera década.” (ALADI/CEPAL : 2012, p. 49)*

A pesar de la proliferación de este tipo de acuerdos, por su limitación en cuanto al universo de bienes a que se referían se les tildó como “Acuerdos Selectivos”, puesto que se negociaban desde una perspectiva muy delimitada, fuese producto a producto, o sector por sector. No obstante, el número de acuerdos firmados entre países y las preferencias sectoriales

establecidas acabó teniendo como resultado un acercamiento entre grupos de países con intereses comunes que culminaron en la nueva tendencia verificada en los 90. La una integración más profunda basada en subregiones y asociaciones entre un grupo más reducido de participantes.

*(...) durante los noventa, los países de la región utilizaron la vía bilateral o subregional para profundizar su integración comercial, a través de la profundización en los niveles preferenciales y de la universalización de las concesiones. La posibilidad de obtener resultados visibles y rápidos por esta vía quizás incentivó a los sistemas políticos a orientar sus esfuerzos a la negociación bilateral más que a la regional. Es así que en materia de desgravación arancelaria la década de los noventa fue testigo de un avance muy significativo. De esta forma, la ALADI constituyó un mecanismo que permitió a los países avanzar en sus políticas de apertura de mercado, acompañando las políticas unilaterales y multilaterales también adoptadas en el período. Asimismo, la adopción de la modalidad de desgravación automática confirió cierta inercia al proceso y permitió visualizar un horizonte libre de aranceles en la región.” (ALADI/CEPAL : 2012, p. 63)*

La ALADI, que perdura hasta hoy, deja de ser el marco central de la integración latinoamericana y asume la función de simple incentivador de los procesos en la región. Los nuevos proyectos, como el CARICOM, para los países del Caribe, o el MERCOSUR, para los sudamericanos, no son incompatibles con la idea de la ALADI, sino consecuencia de la fragmentación de la estrategia de integración posterior a dicha institución.

## **5.2 El acercamiento Brasil-Argentina y la conformación del grupo de los 4.**

El surgimiento del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) está íntimamente relacionado con la propuesta de integración regional fragmentada de la ALADI y con la proliferación de sus acuerdos de “segunda generación”.

En el año de 1986 dos de las mayores economías regionales, Brasil y Argentina, dieron comienzo a un proceso de asociación que es considerado como el embrión de lo que posteriormente sería el MERCOSUR. El Programa de Integración y Cooperación Económica (PICE), como se denominó a dicha iniciativa, introdujo una nueva dinámica entre las

economías brasileña y argentina. En primer lugar, contribuyó al aumento sustancial del comercio entre ambos y, en segundo, sirvió para incorporar a la dinámica de integración sectores representativos de los cuadros burocráticos y de las elites políticas y económicas de ambos países, lo que resultó determinante en la profundización posterior de dicho acercamiento.

El PICE se basaba en la conformación de protocolos sectoriales, que constituían el núcleo del programa. Estos eran los instrumentos a través de los cuales se buscaba la desgravación arancelaria gradual de sectores determinados, buscando la ampliación del comercio bilateral, sin fijar plazos, ni metas estrictas.

Se firmaron un total de 24 protocolos sectoriales en el marco del PICE, siendo los relativos a los bienes de capitales, agroalimentos e industria automotriz los que registraron avances más significativos.<sup>64</sup>

Un paso siguiente en el acercamiento entre ambos países fue el dado, en el año 1988, con la firma del Tratado de Integración, Cooperación y Desarrollo (TICD) entre los presidentes Alfonsín, de Argentina, y Sarney, de Brasil. Para muchos autores este segundo acuerdo se trata de una continuación natural del PICE. Sin embargo hay que destacar que el TICD introduce conceptos no existentes en el programa de 1986.

La definición de un horizonte temporal para alcanzar un área de libre comercio y la mayor amplitud de la liberalización son las dos distinciones más evidentes. El TICD propone un plazo de diez años para la conformación de la zona de libre comercio y, a la vez extiende el movimiento de liberalización hacia un sistema general y universal, en lugar de la anterior tendencia sectorial.

Sin entrar en el debate de si es continuista o no, indudablemente el TICD deja clara la firme intención de Brasil y Argentina en estrechar su integración económica y comercial. Además, la apertura política y democrática vivida por ambos resultó un estímulo para su acercamiento. La integración pasa a estar en la agenda política de los mismos y el discurso de unión entre los pueblos se fortalece en este contexto común de redemocratización y de término de un largo período represivo.

---

<sup>64</sup> Los protocolos de mayor relevancia son: Protocolo 1: Bienes de capital; Protocolo 3: Trigo; Protocolo 4: Expansión del comercio; Protocolo 9: Biotecnología; Protocolo 11: Emergencias nucleares y radiológicas; Protocolo 12: Aeronáutica; Protocolo 13: Siderurgia; Protocolo 17: Cooperación nuclear; Protocolo 21: Industria automotriz y; Protocolo 22: Industria de la alimentación.

Dicho acercamiento entre las dos grandes economías de América del Sur no dejaría indiferente a los pequeños vecinos, como destaca Caetano:

*“El gran éxito del PICE, que rápidamente se orientó en una perspectiva de integración más abarcativa que lo meramente comercial, promovió que los otros países de la región comenzaran también a desplegar su proactividad integracionista y bilateral. Para algunos países como Uruguay, quedar fuera del acuerdo argentino-brasileño significaba la caída de sus acuerdos comerciales preferenciales (como el CAUCE o el PEC), lo que alcanzaba perfiles de enorme desafío. De allí que preferentemente Uruguay – al que se sumaría después de la caída de Stroessner el Paraguay de la transición – buscó acoplarse con decisión a estos movimientos de sus gigantescos vecinos, de modo que no quedase marginado del proyecto de integración regional iniciado.” (CAETANO : 2011, p. 31)*

Más que una opción, los pequeños vecinos Uruguay y Paraguay se vieron forzados a sumarse a la iniciativa brasileño-argentina por el simple hecho de no quedarse al margen de las preferencias establecidas entre ambos países. Los posibles desvíos de comercio en virtud de dicho acercamiento entre los dos gigantes del cono sur eran una amenaza muy importante para las economías de los pequeños Paraguay y Uruguay.

Siendo así, este último manifiesta formalmente su intención de integrarse en el año 1988, con el Acta de Alvorada, tras la aceptación de la ampliación de los acuerdos del Convenio Argentina-Uruguay de Cooperación Económica (CAUCE) con Argentina, y del Protocolo de Expansión Comercial (PEC) con Brasil.<sup>65</sup>

Paraguay, a su vez, no contaba con la apertura necesaria para participar del proceso mientras se mantuvo el régimen dictatorial de Stroessner. Pese a su cercana y fluida relación con Brasil, principalmente en función de los intereses comunes provenientes de los acuerdos de Itaipú, Alfonsín no ocultaba su discordancia con el gobierno del mandatario paraguayo.

Al término de los 80 e inicio de los 90 tanto Brasil como Argentina realizan elecciones presidenciales y ascienden al poder en los respectivos países Collor y Menem. Catalizados por la ideología neoliberal de moda, ambos gobiernos asumen una postura mucho más liberal con

---

<sup>65</sup> El CAUCE data del año 1974 y su ampliación del 1985; mientras el PEC data del 1975, y su renovación es del año 1986.



respecto a varios aspectos de la economía, entre ellas la idea de integración regional ideal para ambos países.

En este sentido, en Julio de 1990, Brasil y Argentina realizan una profunda reformulación en el PICE. Dicha reformulación estuvo motivada, en primer lugar, por la persistencia de la voluntad política de ambos gobiernos en volver a fortalecer y estimular su integración en ámbito bilateral. Otro incentivo era la notoria armonía existente entre los programas de reforma económica introducidos tanto en Brasil como en Argentina, ambos (neo) liberalizantes. Además, la constatación de que había un aumento continuo del intercambio comercial entre los dos países también sirvió de motivación para este retroceso al bilateralismo. Ambos deseaban potenciar dicha tendencia para fortalecer sus economías mutuamente. Éste ha sido el contexto en el que Brasil y Argentina, excluyendo a Uruguay, firmaron el acta de Buenos Aires, que preveía la creación de un mercado común entre ambos países, estipulando como meta para su concreción el diciembre de 1994. (BOUZAS [et al.] : 1993, p. 38)

En dicho acuerdo bilateral se siembran de cierto modo algunas de las premisas de actuación económica que después acabarían por influir fuertemente en el modelo de integración propuesto para el MERCOSUR.

Sobre el Acta de Buenos Aires y sus directrices enfocadas a la construcción de un mercado común entre Brasil y Argentina, Caetano destaca que:

*“(...) se pondría “especial énfasis en la coordinación de políticas macroeconómicas y en las rebajas arancelarias generalizadas, lineales y automáticas, como metodologías primordiales para la conformación del mercado común”. (...) se enfatizaba que la “columna vertebral” de todo el proceso vendría dada por “rebajas arancelarias generalizadas, lineales y automáticas para llegar al 31 de diciembre de 1994 al arancel 0 (cero) y eliminación de barreras para-arancelarias sobre la totalidad del Universo Arancelario”. Se acordaba, de todos modos, que en aquellos “sectores considerados especialmente sensibles o altamente dinámicos y provistos de tecnologías punta” se podrían establecer “acuerdos especiales que (tuvieran) en cuenta sus características particulares”. Por su parte, en el Anexo II se creaba un Grupo de Trabajo Binacional para la conformación del Mercado Común, al que en adelante se llamaría Grupo Mercado Común (GMC)” (CAETANO : 2011, p. 31)*

El rasgo liberalizante y comercialista que asume la propuesta integracionista efectivamente indicaba que se intensificarían los flujos comerciales entre los dos gigantes de América del Sur, lo que preocupaba enormemente a las pequeñas economías vecinas.

Uruguay, que ya había demostrado formalmente su interés por participar en las iniciativas de integración de sus vecinos mayores, articula - junto con los vecinos Chile y Paraguay - una propuesta de adhesión conjunta en el futuro mercado común de Brasil y Argentina.

Las discrepancias de Chile en materia arancelaria, especialmente con Brasil, en función de sus distintos niveles de apertura comercial, terminaron por frustrar la entrada de este país en el futuro bloque. Paraguay sí que aceptó la propuesta uruguaya que, luego, tuvo el beneplácito de Brasil y Argentina.

Reunidos en la ciudad de Asunción, en marzo de 1991, los cuatro países firmaron el Tratado de Asunción, en el que se comprometían a avanzar en el proceso de integración de acuerdo con el tratado de Montevideo, de 1980, profundizando en las relaciones entre los países en el intento de consolidar un Mercado Común en la región, que se denominaría Mercado Común del Sur (MERCOSUR), hasta la fecha de 31 de diciembre de 1994.

### ***5.3 Tratado de Asunción: la materialización de un proyecto de desarrollo neoestructuralista para la región***

#### **5.3.1 Disposiciones del Tratado de Asunción y aspectos institucionales del MERCOSUR**

El Tratado de Asunción debe ser considerado, más que el marco de creación del MERCOSUR, como el punto de partida para la consolidación del Mercado Común entre los cuatro países. El Tratado dispuso la formación de un mercado común a través de la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos, además de la adopción de una política comercial única, con la fijación de una Tarifa Externa Común (TEC), y de la coordinación de políticas macroeconómicas entre los países miembros.

Ya en noviembre de 1991 entró en vigencia el Programa de Liberalización Comercial<sup>66</sup>. Dicho programa es el vehículo a través del cual los países implementarían la liberalización comercial hasta llegar a la tarifa cero, prevista para diciembre de 1994. Este mismo año hubo una primera reducción generalizada de 47%, lo que señalaba el alto grado de compromiso de los países participantes con el proceso de liberalización propuesto en el Tratado.

La coordinación de políticas macroeconómicas debería hacerse de forma gradual y armonizada con la liberalización llevada a cabo por el Programa de Liberalización Comercial. Es cierto que se reconocían las asimetrías entre los miembros del bloque y por ese motivo, estaba previsto en el Tratado que Paraguay y Uruguay gozarían de condiciones y plazos especiales para la armonización de sus aranceles y de sus políticas macroeconómicas.<sup>67</sup>

También estaba previsto en el Tratado la posibilidad de que los países miembros participaran de otros acuerdos regionales en el ámbito de la ALADI. Esa flexibilidad refleja bien el carácter abierto de esa propuesta de integración lo que apunta una tendencia no al aislamiento comercial, sino a la liberalización más amplia posible y negociada en conjunto. Si antes la libertad comercial se restringía a los países socios, ahora la liberalización se daba también en el ámbito multilateral, en plena conformidad con los ideales del Consenso de Washington y con las prácticas promovidas por el entonces GATT (actual OMC).

Otra importante estipulación del tratado era que preveía la adopción de acuerdos sectoriales, con el fin de optimizar la utilización y movilidad de los factores de producción. Creía que estimulando la complementariedad entre las cadenas productivas de sectores estratégicos podrían alcanzar escalas operativas eficientes, haciéndose más eficientes ante la competencia global.

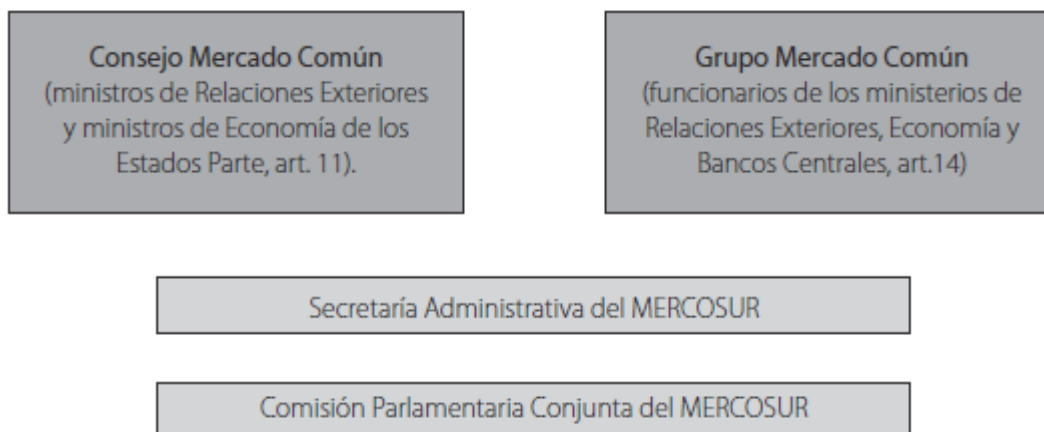
El texto marco de Asunción también dibujó, además de sus objetivos estratégicos, los elementos institucionales básicos sobre el cuál se gestaría el Mercado Común del Sur.

#### ***Cuadro 4 Estructura orgánica del MERCOSUR (Tratado de Asunción 1991)***

---

<sup>66</sup> Artículo 5 del Tratado de Asunción.

<sup>67</sup> Veremos más adelante los impactos de dicha liberalización en los flujos de comercio de los países miembros.



Fuente: LOSPENNATO apud en (CAETANO : 2011, p. 32).

La estructura orgánica definida está formada por dos órganos de capacidad decisoria: el Consejo del Mercado Común (CMC) y el Grupo del Mercado Común (GMC). El primero es el órgano superior del MERCOSUR. A él le corresponde la conducción de la “política del mismo y la toma de decisiones para asegurar el cumplimiento de los objetivos y plazos establecidos para la constitución definitiva del Mercado Común”<sup>68</sup>. Está formado por Ministros de Relaciones Exteriores y por los Ministros de Economía de cada Estado miembro. El CMC puede reunirse todas las veces que estime oportuno, contando, por lo menos una vez al año, con la participación de todos los presidentes de los Estados partes también.

El segundo, el Grupo del Mercado Común (GMC), es el órgano técnico encargado de ejecutar las políticas del proceso de integración. Está coordinado por los Ministros de Relaciones Exteriores y sus funciones básicas son: velar por el cumplimiento del Tratado; tomar las providencias necesarias para que se cumplan las decisiones tomadas por el Consejo; proponer medidas concretas tendentes a la aplicación del Programa de Liberalización Comercial, la coordinación macroeconómica y la negociación de acuerdos frente a terceros y fijar el programa de trabajo que asegure los avances en el establecimiento del Mercado Común.<sup>69</sup>

Por fin, el Tratado también instituye la Secretaría Administrativa del MERCOSUR, con sede en Montevideo, y la Comisión Parlamentaria Conjunta del MERCOSUR, que debería estar

---

<sup>68</sup> Artículo 10 del Tratado de Asunción.

<sup>69</sup> Artículo 13 del Tratado de Asunción.

formada por miembros de los respectivos congresos nacionales, a fin de armonizar las leyes de los estados miembros.

A pesar de ser una estructura embrionaria – la estructura se complementaría con el Protocolo de Ouro Preto – los órganos propuestos en el Tratado de Asunción son los más importantes en la configuración institucional del MERCOSUR. Este formato administrativo aleja al MERCOSUR de la dinámica supranacional existente, por ejemplo, en la experiencia de integración europea, puesto que tanto los miembros del CMC cuanto los técnicos del GMC actúan como representantes de los intereses nacionales, que, muchas veces, son conflictivos y generan dificultades en la toma de decisiones por consenso.

### **5.3.2 Rasgos neoestructuralistas en el MERCOSUR: apertura comercial y de capitales generalizada**

Como ya hemos visto, el concepto de integración propuesto por el Tratado de Asunción está inmerso en el contexto ideológico y político de la liberalización y constituye una forma de institucionalizar el estímulo de dicha política entre el conjunto de sus estados miembros.

La promoción de la inserción competitiva proclamada se sostenía no sólo en la libertad económica entre sus estados nacionales. También imperaba una lógica de apertura hacia el mundo y al ingreso de capitales extranjeros, más eficientes, hacia el conjunto de la región. El mercado ampliado era una apuesta para atraer inversiones extranjeras que generaran economías de escala e incrementos de productividad.

La propia estructura de la toma de decisiones en el MERCOSUR favoreció la orientación (neo) liberalizante en la estrategia de desarrollo regional llevada a cabo a lo largo de esos años de actuación. Al dibujar una estructura institucional sin capacidad de decisión supranacional, el Tratado de Asunción oficializa un modelo decisorio fácilmente influido por las voluntades de los gobiernos nacionales. Y, en un momento en el que todas las economías de los estados miembros estaban subrogadas a las directrices del Consenso de Washington y del Fondo Monetario Internacional (FMI), el MERCOSUR pasa a ser, de hecho, un instrumento más para la implantación de las reformas estructurales recomendadas por Norteamérica hacia el resto del mundo en los años 90.

Carcanholo y Martins señalan que:

*“No es coincidencia el hecho de que esta aceleración se da dentro del contexto de implementación de la estrategia neoliberal dentro de estos países. En específico, el proceso de apertura comercial es uno de los principales componentes de esa estrategia.”*  
(MARTINS [et al.] : 2005, p. 3))

La estrategia neoliberal a que se refiere el autor al final de la anterior cita es, como ya se ha visto, la que influyó en la perspectiva teórica de la CEPAL para la reformulación de su propuesta integracionista. Y al nacer en medio de esta contrarrevolución en el pensamiento latinoamericano, tras la ascensión del “nuevo estructuralismo” cepalino, el MERCOSUR incorpora elementos característicos de la nueva integración propuesta.

La comunión entre los elementos regionales de preferencia, el proceso hacia la regulación más laxa y la liberalización multilateral del comercio y de los flujos de inversión constituyen los más novedosos aspectos del neoestructuralismo del MERCOSUR.

Una de las premisas que los Estados miembros acordaron era que los esfuerzos para la liberalización de los flujos comerciales en el interior del bloque debían ser tan estimulados como la negociación en grupo de acuerdos de libre comercio con países externos a la región.

La estipulación de un Arancel Externo Común (AEC) homogeniza la posición del grupo de países con respecto a los demás. Y en la medida en que dicho arancel tiende siempre a evolucionar hacia la baja, la negociación colectiva constituye un mecanismo de reducción eficaz del arancel medio practicado en el comercio global.

Al mismo tiempo, el estímulo a la disminución de las barreras a la libre circulación de capitales en el interior del bloque se conjuga con políticas nacionales de apertura y estímulo al ingreso de capital extranjero en sus estados miembros. De este modo, el espacio común se traduce en un gran atractivo para los capitales foráneos, que pueden transitar libremente entre un Estado y otro, además de disponer de un mercado bastante más amplio para su acumulación.

Esta vocación multilateralista del proceso de integración del MERCOSUR es justamente su signo de identidad neoestructuralista. La adopción de dicho modelo ideológico de integración resultó determinante para que el MERCOSUR se presentara como un espacio privilegiado para la consolidación y difusión del neoliberalismo en Sudamérica.

Dicho esto, hay que alertar sobre el riesgo de establecer una relación causa-efecto entre el surgimiento del MERCOSUR y la implementación del modelo neoliberal en los países miembros del bloque regional. Hay que tener claro que, en algunos países, la puesta en marcha de este modelo de desarrollo empieza años antes de la firma del Tratado de Asunción. Argentina es un ejemplo clásico, donde dicho proceso se inició en el año 1988.<sup>70</sup>

En Brasil, a su vez, la consolidación del neoliberalismo como política de Estado sí que coincide con la puesta en marcha del proceso de integración. No obstante, dicha coincidencia temporal no debe inducir al equivoco de pensar que el MERCOSUR ha determinado el modelo de desarrollo brasileño. Más bien al contrario.

La creencia, tanto en Brasil, como en Argentina, en la eficacia de la nueva propuesta de política económica neoliberal es el elemento determinante para la amplia aceptación de esta novedosa fórmula de integración. El neoestructuralismo del MERCOSUR encaja a la perfección en la propuesta argentino-brasileña de alcanzar una mejor inserción global, impulsando su particular restructuración productiva y ampliando mutuamente sus espacios de acumulación.

### **Síntesis del capítulo 5**

- El incumplimiento de las metas establecidas en la ALALC culminó en el surgimiento de la ALADI, bastante más flexible y por ello mejor aceptada por las potencias económicas del centro y el GATT.
- El surgimiento del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) está íntimamente relacionado con la propuesta de integración regional fragmentada de la ALADI, y con la proliferación de sus acuerdos de “segunda generación”.

---

<sup>70</sup> Como visto en el Capítulo 2, el ideal neoliberal es el que influencia el propio modelo neoestructuralista cepalino, fuente de inspiración para el MERCOSUR.

- Uruguay y Paraguay, observando la movimentación de Brasil y Argentina en formar una zona de preferencia arancelaria, explicitada en el PICE, toman la iniciativa de sumarse a los dos gigantes de Sudamérica y se suman al proyecto que se materializa con el Tratado de Asunción y la creación del MERCOSUR.
- Más que el marco de creación del MERCOSUR, el Tratado de Asunción debe ser visto como el punto de partida para la consolidación del Mercado Común entre los cuatro países. El Tratado dispuso la formación de un mercado común a través de la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos, además de la adopción de una política comercial única, con la fijación de una Tarifa Externa Común (TEC), y de la coordinación de políticas macroeconómicas entre los países miembros.
- La posibilidad de que los países miembros participaran de otros acuerdos regionales en el ámbito de la ALADI refleja el carácter abierto del regionalismo del MERCOSUR. Dicha propuesta de integración se distancia del aislamiento comercial, acercándose a la liberalización más amplia posible y negociada en conjunto. Si antes la libertad comercial se restringía a los países miembros, ahora la liberalización ocurría también en ámbito multilateral, en plena conformidad con los ideales del Consenso de Washington y con las prácticas promocionadas por el entonces GATT (actual OMC).
- Al nacer en medio a una contrarrevolución en el pensamiento latinoamericano, tras la ascensión del “nuevo estructuralismo” cepalino, el MERCOSUR incorpora elementos característicos de esta nueva integración propuesta. La comunión entre los elementos regionales de preferencia, el proceso hacia la regulación más laxa y la liberalización multilateral del comercio y de los flujos de inversión constituyen los más novedosos aspectos del neoestructuralismo del MERCOSUR.
- En Brasil, la consolidación del neoliberalismo como política de Estado coincide con la puesta en marcha del proceso de integración. No obstante, no es el MERCOSUR quién ha determinado el modelo de desarrollo brasileño. Más bien al contrario. La



amplia aceptación en Brasil de la estrategia neoliberal de desarrollo fue determinante para que el neoestructuralista MERCOSUR fuera elegido como la propuesta argentino-brasileña para lograr una mejor inserción en la economía global.

## **Capítulo 6 El MERCOSUR de los 90: el reto de la consolidación en un entorno hostil**

La firma del Tratado de Asunción consolida la apuesta por una estrategia de integración muy conforme con las líneas de política económica de los estados miembros del MERCOSUR, en especial las de Argentina y Brasil. Tanto estos como los dos pequeños socios se han demostrado firmes en su apuesta por el proyecto de integración y concientes de las dificultades para lograr que los ambiciosos objetivos declarados fueran alcanzados.

Sin embargo, lo que no preveían a principios de la década era que los 90 sería un período de gran dificultad en el contexto económico de estos países, que, además de sus restricciones internas, tendrían que hacer frente a un escenario externo muy adverso.

### ***6.1 Liberalismo económico en un contexto de inestabilidad y vulnerabilidad externa***

Como ya hemos señalado, la estrategia adoptada para superar las restricciones económicas heredadas de la década perdida (los 80) se basó en la liberalización económica y financiera, endosada por las recomendaciones del Consenso de Washington y aplicada con voracidad por los Estados miembros del MERCOSUR.

El proceso de apertura, como ya hemos visto anteriormente en el caso de Brasil, se consideraba como la vía para resolver los cuellos de botella de las economías nacionales en todas sus dimensiones. Ya en la esfera real, ya en la financiera.

La libertad comercial se convertiría en un elemento clave para promocionar la innovación y competitividad de la producción nacional. La entrada de productos internacionales más

competitivos haría con que, naturalmente y por la vía de la competencia, los productores nacionales se viesen obligados a perfeccionar sus procesos y ser más competitivos.

La competencia también contribuiría a la disminución del nivel de precios en las economías internas, algo bastante apreciable considerando la elevada inflación existente en estos países y la importancia atribuida al control de los precios en la política económica neoliberal común a todos estos.

Además del libre comercio, el libre movimiento de capitales era otro aspecto importante de la estrategia neoliberal de desarrollo. La internacionalización en el sector productivo como estrategia para que la producción nacional fuese más eficiente, presuponía la liberalización de los flujos de capitales extranjeros, lo que ocurrió en todos los miembros del bloque, en mayor o menor medida.<sup>71</sup>

También el capital financiero cumpliría su función en la promoción del desarrollo. Los ingresos de divisas eran fundamentales para nutrir la estrategia de estabilización monetaria, especialmente en Brasil y Argentina, con sus respectivos sistemas de paridad cambiaria. Además, había una fuerte dependencia del ingreso de estos capitales volátiles para consolidar el cierre de sus balanzas de pagos.

El esquema dibujado en dicha estrategia de desarrollo, basada en la desreglamentación económico-financiera, tuvo como resultado una sobreexposición de las economías nacionales del MERCOSUR a la dinámica coyuntural de la economía internacional. La dependencia de los flujos de capitales de corto plazo condicionó las políticas nacionales no sólo a la coyuntura, sino también a los movimientos especulativos que pusieron en evidencia la elevada vulnerabilidad externa de sus economías.

*“(...) la inestabilidad internacional provocada por las crisis de México, Asia, Rusia y, a partir de 1999, la devaluación de Brasil, impactó sobre los países del MERCOSUR, provocando grandes dificultades al proceso de integración.” (LARRACHARTE : 2010, p. 70)*

---

<sup>71</sup> Como la liberación de los flujos de capitales internacionales influyó en la reestructuración productiva en el seno del bloque se verá más adelante, en la sección 9.1.1 – “La asimétrica reestructuración productiva”, p. 216.

Los sucesos de México en 1994, de los Tigres Asiáticos en el 1997 y de Rusia en el 1998 fueron determinantes para el estallido de la crisis cambiaria en Brasil, que a su vez, tuvo gran responsabilidad en la fuerte recesión argentina del 2001.

La sucesión de crisis internacionales se trasladó rápidamente a la dinámica interna de los socios del MERCOSUR. La amenaza de contagio generó un efecto de huida en cadena de capitales, comprometiendo el modelo de estabilidad llevado a cabo por sus gobiernos y haciendo que la vuelta del proceso inflacionario fuera una amenaza real.

Este es el escenario al que se suman las nefastas consecuencias de años de políticas nacionales de recortes y saneamiento dentro de la estricta visión de la ortodoxia económica para solventar el problema del endeudamiento. Tasas de desempleo significativamente elevadas, presión del Fondo Monetario Internacional para recortes presupuestarios, desestatización del aparato productivo y consiguiente oleada de dimisiones...

En fin, el contexto interno en el que se encontraban los países del MERCOSUR inspiraba acciones por parte de sus gestores de política económica. Era inevitable que los problemas internos restasen relevancia a las discusiones relativas al proceso de integración y a su profundización. El MERCOSUR, en su primera y decisiva década de vida, definitivamente no fue la prioridad de ninguno de los países miembros, pese a su declarada voluntad en la profundización del proyecto de integración y a sus intentos de hacer que se cumplieren los plazos y objetivos definidos en el Tratado de Asunción.

## ***6.2 Logros y dificultades de una integración truncada***

El proceso de integración iniciado en el 1991, en Asunción, dio comienzo a una serie de reuniones para tratar de definir las propuestas concretas a fin de alcanzar los objetivos marcados y los pasos siguientes para la formación del Mercado Común.

La primera importante cita post Asunción se dio en junio de 1992, en la ciudad de Las Leñas, Argentina. Una importante contribución de esta reunión fue la definición del cronograma concreto para la conformación del mercado común para el año de 1995. Luego, se definió también un segundo cronograma para la armonización de las políticas macroeconómicas entre los países.

En diciembre de 1992 tuvo lugar en Montevideo, Uruguay, una segunda importante cumbre. En medio de delicadas situaciones internas en Argentina y en Brasil, los presidentes reafirmaron su compromiso para el establecimiento del mercado común con la meta de 1995. También se discutió el arancel externo común, la creación de un régimen aduanero especial para importaciones subsidiadas por terceros países, y la relación del conjunto de países con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

En una tercera reunión realizada en julio de 1993 en Asunción, Paraguay, empieza una nueva fase, cuando se pasa de la mera planificación a la acción en concreto. Se acordó la nomenclatura arancelaria del MERCOSUR y se concertó la adopción del arancel externo común, en el plazo de seis meses, con el fin de dar algo más de tiempo a los equipos negociadores.

Al año siguiente, en la ciudad de Ouro Preto, Brasil, se daría el paso más importante para la conformación del actual MERCOSUR: la firma del Protocolo de Ouro Preto.

El Protocolo de Ouro Preto es el documento que revisa y complementa el Tratado de Asunción de 1991, dando forma al aparato institucional del bloque económico, definiendo sus funciones, el modelo de toma de decisiones, además de dotar al MERCOSUR de personalidad jurídica de derecho internacional, indispensable para que el bloque pudiera firmar acuerdos con otros países e instituciones internacionales.

#### ***Cuadro 5 Evolución de la Estructura Institucional – Protocolo de Ouro Preto de 1994***

<p>Agrega a los dos órganos ya existentes, el CMC y el GMC, una Comisión de Comercio del MERCOSUR. Estos tres son los únicos órganos decisores del MERCOSUR.</p>
<p>Luego como órganos consultivos, recupera y desarrolla el rol de la Comisión Parlamentaria Conjunta y crea el Foro Consultivo Económico-Social.</p>
<p>Como órgano administrativo mantiene a la Secretaría del MERCOSUR.</p>
<p>El POP otorga personalidad internacional al MERCOSUR (art. 34) y reglamenta el mecanismo de internalización y vigencia de la normativa del MERCOSUR. Como auxiliares de los órganos decisores el MERCOSUR cuenta también con instancias auxiliares no decisorias como los Subgrupos de Trabajo (SGT) dependientes del GMC, los Comités Técnicos (CT) dependientes del CMC, las reuniones de ministros, etc.</p>

Fuente: LOSPENNATO apud en (CAETANO : 2011, p. 36).

También se puede considerar la cumbre de Ouro Preto como el primer choque de realidad de los países del bloque. El plazo estipulado en el Tratado de Asunción marcaba el 1994 como la fecha límite para la instauración plena del mercado común. Dichos plazos no se respetaron y todavía restaba dar solución a las trabas al comercio regional y existían dificultades en consensuar temas sobre la uniformización de las políticas comerciales frente a terceros.

Sin embargo, pese a las divergencias existentes con respecto a las políticas arancelarias, la credibilidad del proceso de integración dependía en gran medida de la concreción de sus propósitos iniciales. Por ese motivo, en la reunión de Ouro Preto se decidió avanzar en el programa de integración instituyendo una unión aduanera, aún estando incompleta. Y, para ello, se aprobó el Arancel Externo Común (AEC) a ser adoptado a partir de entonces y perfeccionado periódicamente hasta la superación de las excepciones previstas.

Se considera el Protocolo de Ouro Preto como el marco que define el fin del período de transición y el inicio de la integración de hecho en el MERCOSUR. A partir de ahí empiezan a aflorar las divergencias de intereses y las dificultades en el proceso.

Un primer punto de fricción giró en torno al AEC. Pese a las intensas negociaciones desde el año 1991, persistían importantes divergencias entre los miembros del bloque. Los dos pequeños pleiteaban tarifas menores y más uniformes entre los productos agrícolas y manufacturados para evitar el coste de desvíos de comercio favorable a los dos socios más grandes e industrializados. Brasil, por su parte, buscaba reproducir su estructura arancelaria, con el interés de preservar su producción doméstica. A su vez, Argentina adoptaba una postura muy semejante a la de Brasil, con excepción de la aplicabilidad a los bienes de capital, para los cuales Brasil era su principal proveedor regional.

La solución encontrada para superar las diferentes posturas fue la aceptación de tarifas diferenciadas que hicieran con que el diferencial de una mayor tarifa fuera asumido apenas por el propio país. De este modo, se aprobaron excepciones al AEC para dos grupos de mercancías.

Un primer grupo de productos se constituyó a través de 900 ítems de bienes de capital y 200 ítems de productos de informática y telecomunicaciones. Para esos grupos de productos las diferencias existentes entre las tarifas nacionales eran muy importantes, lo que exigió este mecanismo para hacer viable un proceso de negociación específico. El segundo grupo se denominó Lista de Excepción Nacional (LEN). Consistía en una lista de productos, elaborada por cada país, para los cuales se consideraba que un cambio abrupto en la política arancelaria

nacional podría resultar inapropiado para los intereses del país, ya fuese por motivos de protección del mercado interno, ya por evitar impactos negativos en términos de costes de producción o de inversión.<sup>72</sup>

Al fin, el Arancel Externo Común aprobado para el MERCOSUR alcanzó una media del 12%, con una amplitud del 0% al 20% y alícuotas crecientes en dos puntos porcentuales, en función del grado de elaboración de la respectiva clase de productos en la cadena productiva. De este modo, las tarifas arancelarias para los insumos variaban del 0% al 12%, las de los bienes de capital del 12% al 16%, y las de bienes de consumo entre el 18% y el 20%.

Cabe recordar que este período decisivo y de intensa negociación en el MERCOSUR coincidió con el inicio de la espiral recesiva, fruto del efecto contagio como consecuencia de las crisis internacionales. Los problemas internos de los países dificultaban la posibilidad de hacer concesiones en pro de la región. Los países se volcaron en solucionar sus problemas internos, y identificándose los conflictos de intereses en el seno del bloque económico.

*“(…) la crisis financiera originada en 1997 en los países asiáticos llevaría a la maxidevaluación del Real en enero de 1999, ocasionando un creciente desequilibrio cambiario en MERCOSUR.. En aquella difícil coyuntura, irrumpieron innumerables conflictos sectoriales envolviendo principalmente los dos principales socios, Brasil y Argentina.” (DRUMMOND : 2002, p. 88)*

Las palabras de Drummond ilustran el sentimiento del que se considera el período más crítico en la historia del MERCOSUR: el radical cambio de orientación de la política cambiaria brasileña. El autor destaca los conflictos que irrumpen a partir de este suceso, en especial entre los dos grandes socios del bloque económico, pero también en menor medida entre los dos socios más pequeños, y entre estos últimos con Argentina y Brasil. Además, estos enfrentamientos no nacen como consecuencia de la desvaluación de la moneda brasileña, sino como consecuencia de la propia naturaleza asimétrica de las estructuras productivas en los países miembros del proceso de integración.

---

<sup>72</sup> La cuota de ítems previstos en la primera Lista de Excepción Nacional ha sido de 300 para Argentina y Brasil y de 399 para Paraguay y Uruguay. También hubo diferenciación en los plazos marcados para la convergencia de las excepciones hacia el AEC. Argentina, Brasil y Uruguay debían eliminarla en el plazo de 5 años, mientras para Paraguay el plazo se ampliaba a 10 años.

No obstante, es a partir de la forzada puesta en marcha de los compromisos del AEC, sellados en Ouro Preto, cuando los incumplimientos tuvieron mayor trascendencia, así como los desacuerdos en el seno del bloque, amenazando la propia continuidad del proceso de integración.

Para que se tenga una idea de la rapidez con que se ignoró el nuevo régimen arancelario, ya en febrero de 1995 Argentina toma la primera medida que hiere al AEC. En decisión unilateral y acogida en sus necesidades fiscales, el país vuelve a aplicar sobre las importaciones de países terceros (externos a la unión aduanera) una “tasa de estadística” del 3%. Dicha medida no tenía fines proteccionistas y buscaba generar un ingreso tributario que permitiera la continuidad del Programa de Convertibilidad, afectado negativamente por la crisis mexicana. (KUME [et al.] : 2005)

Brasil, a su vez, no tardó mucho más en incumplir el AEC acordado en diciembre de 1994. El gobierno brasileño aumentó las tarifas de 109 bienes de consumo durables, incluyéndolos en la Lista de Excepción Nacional (LEN). Entre los bienes incluidos se encontraban automóviles, televisiones, radio-grabadoras, reproductores de discos *láser*, entre otros. Además, el país contó con la aprobación de los demás miembros en su solicitud para la reducción de los aranceles de 150 productos por un período máximo de un año. El objetivo de dicha reducción era revertir los constantes desequilibrios de su balanza de pagos e incentivar, por medio de la competencia, el mantenimiento del control inflacionario. En septiembre de 1997, el gobierno brasileño aumenta nuevamente las tarifas. Aumenta temporalmente en 3% sus aranceles con la intención de restringir las importaciones, debido al bajo ingreso de divisas, como consecuencia de la crisis asiática del mismo año. (KUME [et al.] : 2005)

No sólo los grandes han tratado de burlar el AEC para garantizar sus intereses. Pese a los desvíos programados, Paraguay fue de los que más rompió con el acuerdo previo del Arancel Externo Común de 1994. El país buscó mantener el acceso a la importación de materias primas en el mercado internacional sin el coste estipulado por el AEC. El argumento para justificar dicha medida era el de garantizar los recursos necesarios al país en un contexto de insuficiencia de oferta en el mercado regional. El resultado de dicha acción fue la creación de un mecanismo que permite a los países miembros la importación de hasta 50 productos sin el pago del Arancel Externo Común, siempre que esté configurada la insuficiencia de oferta en el ámbito regional y que se tenga el aval de la Comisión de Comercio del MERCOSUR.

Como se pudo ver, los intereses internos siempre se sobreponían a los compromisos acordados en el proceso de integración. En especial cuando todos los países implicados se encontraban en situación de extramada inestabilidad ante la adversa coyuntura internacional. En este contexto, era muy difícil lograr una posición consensual. Cada país actuaba en función de sus urgencias y no siempre las reacciones relacionadas con sus políticas comerciales eran de común interés.

Muchas de las dificultades en alcanzar una posición común también se debieron a otra importante definición de Ouro Preto. La configuración institucional del bloque divergió del modelo de integración supranacional europeo, optando por mantener un formato de toma de decisiones concensuadas, basado en instituciones de carácter intergubernamental. La naturaleza intergubernamental de los órganos decisorios del MERCOSUR ya se señalaba desde la propuesta de Asunción como una limitación al progreso del proceso de integración, dada la falta de autonomía de los representantes comunitarios.

*“La revisión introducida por medio del Protocolo de Ouro Preto fue evaporando la expectativa de concretar una integración comunitaria de corto plazo, sumado al hecho de que la construcción de un modelo de integración de carácter supranacional exige modificar o adecuar las constituciones nacionales de los Estados Partes, para contar con el marco constitucional. (LABRANO : 2002, p. 194)*

La necesidad de ratificar las decisiones tomadas en el ámbito regional en los órganos internos de cada estado miembro garantizaba el mantenimiento de la soberanía de los países participantes. Ésta era una de las grandes preocupaciones de Brasil: La de no condicionar a instancias regionales decisiones que pudieran perjudicar sus intereses nacionales.

Dicho recelo en no condicionar sus decisiones comerciales individuales a la política regional acordada está directamente relacionado con el turbulento contexto económico de la época. No sólo las decisiones acerca de la apertura comercial y del AEC estuvieron condicionadas por el entorno de inestabilidad económica. También la propuesta de coordinación de políticas macroeconómicas entre los países se presentaba bastante inviable en aquel momento.

Todos los esfuerzos del proyecto de integración estaban concentrados en la liberalización comercial y en enfrentar los desafíos de solucionar los conflictivos intereses en respecto a la política arancelaria. Entre las medidas propuestas, no había una propuesta que se centrara en



el objetivo de la coordinación de las políticas económicas. En medio de las dificultades en construir un consenso en torno del AEC, esta ha sido una discusión secundaria.

Sin embargo, en el año 1999, en función de las dificultades para mantener su política cambiaria de paridad con el dólar, Brasil realiza un cambio radical en su política económica. La devaluación de la moneda fue apenas uno de los aspectos del cambio en la gestión macroeconómica brasileña. Sin embargo, sus efectos pusieron en evidencia lo nociva que puede ser la ausencia de coordinación de políticas macro entre los países miembros del bloque económico.

La unilateral devaluación del Real fue una medida necesaria para el mantenimiento del modelo de estabilización monetaria brasileño, el gran logro del presidente Cardoso y elemento clave para mantener la gobernabilidad en su segundo mandato. Sin embargo, una mudanza tan abrupta cambia por completo todo el contexto de discusión referente a la política arancelaria común, además de afectar profundamente a las condiciones de competencia entre industrias similares en el seno de las economías del bloque.

*"In 1999, Mercosur went through a serious crisis when Brazil devalued its currency, which had serious knock-on effects for the Argentine economy. Brazil considered the decision to be one of national sovereignty over economic policy decisions and failed to consult the other members of the bloc in advance. The devaluation had a strong impact on Argentina's Convertibility Plan, and the Menem administration reacted by imposing customs barriers on Brazilian products."*(SARAIVA : 2010, p. 158).

Esta ha sido una demostración de que Brasil, a pesar de proclamar al mundo su compromiso con el proyecto de integración, no tendría ningún reparo en tomar unilateralmente una decisión interna que fuera en contra de los intereses de sus socios de integración. Además, no había ninguna obligación legal en el MERCOSUR que exigiera a un estado miembro alguna consulta o comunicado ante los demás relativa a futuros cambios en sus políticas económicas.

Argentina, principal afectada con la medida, no tardó en reaccionar. El vecino y principal socio comercial en el MERCOSUR vio como su industria resultaba duramente afectada por la mayor competitividad de los productos brasileños en territorio argentino e impuso barreras a la entrada a exportaciones brasileñas, señalando un enorme retroceso respecto a los avances para la libre circulación de productos. Además, el país también presionó para el fin de los

incentivos a los productores brasileños por parte del gobierno vecino. No sólo la industria argentina se vio afectada. También los exportadores argentinos de productos primarios, en competencia directa con productores brasileños en diversos mercados, como el asiático, vieron como se beneficiaban los brasileños por el aumento de su competitividad por la vía cambiaria.

*“El unilateralismo cada vez más dominante y las fricciones comerciales herían intereses bien concretos: ante el reclamo de empresarios locales, el gobierno argentino dispuso la aplicación de un régimen de salvaguardas para frenar el flujo de las importaciones textiles de Brasil, China y Pakistán. Ante esta medida, el gobierno brasileño decidió suspender todas las negociaciones en el ámbito del MERCOSUR. (...) El MERCOSUR comenzaba a transitar su peor momento y los gobiernos de los Estados Partes desplegaban estrategias unilaterales sin asumir los riesgos de buscar soluciones concertadas para enfrentar la crisis del bloque. Por su parte, las instituciones integracionistas tampoco habilitaban instrumentos eficaces para enfrentar ciclos adversos como el que entonces se vivía.”(CAETANO : 2011, p. 39)*

Los dos pequeños socios, Paraguay y Uruguay, también hacían llegar sus protestas y su descontento. Pero los conflictos entre Brasil y Argentina, sin lugar a dudas, eran los que ponían la interrogante respecto al futuro del proyecto del MERCOSUR. Los países iban abandonando lo poco que, a lo largo de la década, se había ido construyendo en términos de coordinación política. La propuesta argentina de dolarización, ampliamente rechazada por Brasil, y la retomada por parte de éste último de las negociaciones comerciales bilaterales en detrimento de la negociación en bloque (como en los acuerdos con México y con la Comunidad Andina - CAN) ejemplifican el disonante momento vivido a finales de la década de los noventa.

La tensión diplomática en el seno del MERCOSUR tomó proporciones realmente preocupantes. La insatisfacción de la mayoría de los países participantes y las dificultades para cumplir los propósitos centrales del proyecto de integración se han sumado a la fuerte presión de los Estados Unidos para promocionar el proyecto del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) en el subcontinente sudamericano.

Pese a las dificultades respecto intereses tan dispares, la disminución de los aranceles entre los países miembros es incuestionable y las cifras de comercio avalaron una valoración

positiva del MERCOSUR comercial. Sin embargo, el bajo grado de compenetración en cuanto a la ejecución de políticas económicas nacionales, y las duras consecuencias resultantes de dicha descoordinación, pusieron en evidencia que ésta no es una cuestión menor en el proceso de integración.

El bloque económico cierra la década de los 90 con más interrogantes que certezas. Era evidente la necesidad de un cambio para evitar que el proyecto de integración fuera víctima de sus propias incongruencias internas.

### **Síntesis del capítulo 6**

- La década de los 90 fue marcada por la inestabilidad y el bajo crecimiento económico, lo que dificultó el avance del proceso de integración y el alcance de los objetivos propuestos por el Tratado de Asunción.
- La cumbre de Ouro Preto fue el primer choque de realidad de los países del bloque. Se reconoció que los plazos fijados en Asunción no se respetaron, que restaba dar solución a las trabas al comercio regional y que todavía existían dificultades en consensuar temas sobre la uniformización de las políticas comerciales frente a terceros.
- La definición del AEC fue un punto de constante conflicto. Los dispares intereses internos en el seno de los países miembros tornaron inviable el consenso respecto a la tarifa arancelaria común para países externos al bloque.
- El mecanismo de toma de decisiones en el ámbito del MERCOSUR, con la necesidad de ratificar las decisiones tomadas en ámbito regional en los órganos internos de cada estado miembro, garantizaba el mantenimiento de la soberanía de los países participantes. Esta era una de las grandes preocupaciones de Brasil. La de no condicionar a instancias regionales decisiones que pudieran perjudicar sus intereses nacionales.

- La tensión diplomática en el seno del MERCOSUR tomó proporciones realmente preocupantes. La insatisfacción de la mayoría de los países participantes y las dificultades en cumplir con los propósitos centrales del proyecto de integración se han sumado a la fuerte presión de los Estados Unidos en promocionar el proyecto del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) en el subcontinente sudamericano.
- Pese a las dificultades en relación a los dispares intereses, la disminución de los aranceles entre los países miembros ha sido incuestionable y las cifras de comercio avalaron una valoración positiva del MERCOSUR comercial. Sin embargo, el bajo grado de compenetración en cuanto a la ejecución de políticas económicas nacionales, y las duras consecuencias resultantes de dicha descoordinación, ha evidenciado que ésta no es una cuestión menor en el proceso de integración.
- El bloque económico encierra la década de los 90 con más interrogantes que certezas. Era evidente la necesidad de un cambio para evitar que el proyecto de integración fuera víctima de sus propias incongruencias internas.

## **Capítulo 7      El MERCOSUR de los 2000: nuevos retos ante un nuevo contexto político y económico**

### ***7.1 Del 2000 al 2002: El intento de revitalización y la frustración por el desplome argentino***

A principios de la nueva década, el escenario no había cambiado significativamente. Brasil había recobrado cierto aire, pero las consecuencias de su nueva política cambiaria todavía seguirían teniendo consecuencias negativas para el MERCOSUR.

En Brasil, las discusiones acerca de la posibilidad del ALCA iban caminando hacia un consenso. La vulnerabilidad a que fue expuesto el país hizo que gran parte de la opinión pública y empresarios se decantasen por un modelo de desarrollo más autónomo, menos dependiente de la potencia norteamericana.

Este consenso interno en Brasil daba fuerza a la idea inicial del MERCOSUR de constituir un espacio alternativo donde pudiera ejercer su liderazgo regional y fortalecer su papel en el juego de fuerzas de la economía global, como expone Bernal-Meza:

*“La conformación de una amplia zona geoeconómica en el Cono Sur, formaba parte de una estrategia de posicionamiento político hemisférico: le otorgaba a Brasil prestigio y poder, permitiéndole un liderazgo frente a Estados Unidos y sus iniciativas hemisféricas, en particular la formación de ALCA (Free Trade for the Americas, FTAA), el proyecto de creación de una zona de libre comercio de las Américas. Estos elementos eran suficientes para sostener las aspiraciones de las clases dirigentes brasileñas, en el sentido de que Brasil fuera reconocido como una potencia regional, en la medida que el bloque se constituyera en un proyecto exitoso.” (BERNAL-MEZA : 2008, p. 160)*

Respaldado por la opinión pública en su país, y en medio de los innumerables contenciosos comerciales con Argentina en instancias de solución de controversias, tanto en el MERCOSUR como en la OMC, el entonces presidente Cardoso empieza a acercar posturas con los demás líderes del bloque en un nuevo intento de rescatar el proyecto de integración.

Aún en la primera mitad de los 2000, bajo la presidencia Pro Tempore de Argentina, los cuatro socios lanzan la iniciativa conocida como el “Programa de Relanzamiento del MERCOSUR”. La idea consistía en presentar un amplio programa de relanzamiento del bloque, enfocado en el fortalecimiento de la Unión Aduanera y en la consolidación de la plena accesibilidad del mercado ampliado para todas las exportaciones intrazona.

El intento demostró la voluntad política de reactivar la integración y de buscar soluciones a los problemas creados por las imperfecciones en el proceso. Sin embargo, a pesar de voluntariosa, la propuesta se reveló muy poco eficaz.

Los problemas internos en las economías del MERCOSUR no se habían resuelto. Argentina viviría en el 2001 su más importante crisis político-económica. La asunción de Domingo

Cavallo, por segunda vez, al Ministerio de Economía de Argentina estancó por completo el proceso de revitalización de la integración regional acordada.

Con poderes excepcionales ante la grave situación económica y política argentina, el Ministro pone en práctica su nueva “Ley de Convertibilidad”, un plan de emergencia que preveía la revisión del AEC y la reducción unilateral de los aranceles de importación de bienes de capital de terceros países, lo que tenía importantes consecuencias para las economías del MERCOSUR y especialmente para las exportaciones brasileñas.

La “Ley de Convertibilidad” de Cavallo culminaría con la caída del presidente De la Rúa y con la ruptura de la política de paridad del peso con el dólar vigente desde el 1991. La devaluación cambiaria argentina emula la acción brasileña del 1999 y paraliza por completo los intentos de reactivación del proyecto de integración.

Las pequeñas economías del MERCOSUR exigían, cada vez más vehemencia, compensaciones por los daños causados por las devaluaciones unilaterales de Brasil y de Argentina. Mientras, el discurso de la ALCA ganaba fuerza entre los socios pequeños. De especial modo en Uruguay, donde el presidente Batlle llegó a manifestar públicamente su favorable posición a la iniciativa norteamericana.

Una vez más, quedaba claro que mientras hubiera una crisis interna en uno de los dos grandes del MERCOSUR, los avances en el proceso serían muy poco probables. Sin embargo, en el año 2002, pese al crítico momento económico vivido los líderes de los países envían un claro mensaje de que harían un último esfuerzo por no perder lo que se había logrado tras diez años de esfuerzos por la integración.

La estrategia de política externa del recién elegido presidente Duhalde fue la reaproximación con los socios del MERCOSUR, y en especial con Brasil. Los socios se mostraron bastante solidarios con la difícil situación argentina y mostraron su apoyo ante los desconfiados organismos multilaterales a las demandas argentinas.

Dicho acercamiento puso fin a la parálisis en el proceso de integración. En este año se suscribieron los esperados Acuerdos de Complementación Económica (ACE) MERCOSUR-México y MERCOSUR-CAN, se aprobó el reglamento del anexo del Protocolo de Ouro Preto sobre el Procedimiento General de Reclamaciones ante la Comisión de Comercio del MERCOSUR, se creó el Programa de los Foros de Competitividad de las Cadenas Productivas del MERCOSUR, se firmó el esperado acuerdo automotor entre Brasil y Argentina, entre otras medidas confirmando el fortalecimiento institucional.

Pero, sin lugar a duda, el hecho más relevante en este nuevo esfuerzo por reactivar la integración fue la consecución del aguardado Protocolo para la Solución de Controversias en el MERCOSUR: el Protocolo de Olivos.

***Cuadro 6 Evolución de la Estructura Institucional – Año 2002***

Transformación de la Secretaría Administrativa del MERCOSUR en una Secretaría Técnica (Dec. CMC N° 30/02) y la correspondiente conformación en su seno del Sector de Asesoría Técnica del MERCOSUR

Creación del Tribunal Permanente de Revisión como consecuencia de la evolución del sistema de Solución de Controversias del Protocolo de Brasilia (1991) al Protocolo de Olivos (2002)

Fuente: LOSPENNATO apud en (CAETANO : 2011, p. 43).

Dicho protocolo proponía un mecanismo más eficaz para solucionar uno de los principales problemas en la evolución del bloque económico: las discordancias en las políticas comerciales y arancelarias. El entendimiento, constantemente pospuesto por los vetos de Brasil, innova en varios aspectos, siendo seguramente el más relevante:

*“ (...) la creación de un Tribunal Permanente, el cual oficia de órgano de revisión de los laudos emitidos por los Tribunales Ad hoc, o actúa directamente como instancia única, de mediar acuerdo entre los Estados Parte en la controversia.”* (LABRANO : 2002, p. 197)

La aprobación de este mecanismo era una clara concesión brasileña a la demanda de los demás socios, lo que señalaba la predisposición del gobierno de Cardoso a acercarse nuevamente a sus vecinos de la región.

Cabe recordar que el año 2002 era año electoral en Brasil, y que la postura de los dos principales candidatos, con reales posibilidades de victoria eran, en lo que al MERCOSUL se refiere, muy distintas.

El candidato de la oposición, Luís Ignacio Lula da Silva, presentaba un discurso claramente Pro MERCOSUR, mientras el candidato del gobierno, José Serra, presentaba una postura mucho más cautelosa con respecto a la implicación de Brasil al proyecto de integración sudamericano.

Curiosamente, la posición de Lula sobre el MERCOSUL se presentaba más continuista que la del discípulo de Cardoso. Y, con la victoria del candidato petista, el MERCOSUR tenía asegurado el compromiso de Brasil para la recuperación y profundización del proyecto.

Hay que destacar, sin embargo, que aunque continuista en el propósito general, el nuevo gobierno brasileño gestionó la llegada de la integración económica de un modo muy distinto al de su predecesor. Brasil asumía una nueva postura ante el reto de consolidar el bloque económico del cono sur y la política externa brasileña cumpliría un protagonismo esencial en la nueva etapa que se iniciaba en el Mercado Común del Sur.

## ***7.2 La ascensión de Lula en Brasil y la resurrección política del MERCOSUR***

El escenario político de 2003 era de desconfianza internacional en relación con la ascensión del sindicalista Lula a la presidencia de la mayor economía sudamericana. La presión de los “mercados” generó tanta inestabilidad que incluso antes de las elecciones, en una medida inédita en el país, los dos candidatos presidenciables pactaron la no ruptura de la política económica, tranquilizando a los inversores internacionales.

Efectivamente, el gobierno de Lula cumplió con lo pactado y señaló el continuismo con el nombramiento de Henrique Meireles, un ortodoxo de los cuadros del Partido Social Demócrata Brasileño (PSDB), partido opositor del Partido de los Trabajadores (PT), como presidente del Banco Central brasileño. Meireles se había constituido como el mentor de la política económica practicada garantizando el pragmatismo y la austeridad exigida por los mercados en los primeros años del nuevo gobierno.

Aunque en el campo económico, la política no sufriría alteraciones en sus líneas generales, era innegable que en el campo político el discurso se hacía muy distinto. Es necesario recordar que la ascensión del propio Lula a la presidencia había ocurrido tras su



reconocimiento público de las carencias del modelo neoliberal. Es evidente por lo tanto que ello condujo al nuevo gobierno a adoptar un discurso mucho más desarrollista y progresista.<sup>73</sup>

El elemento progresista no identificado en la política económica practicada por el nuevo gobierno se revelaría desde el primer momento en las líneas generales de la nueva política exterior brasileña. El propio cambio en la orientación ideológica de la cúpula decisoria en materia de política exterior evidenciaba dicha mudanza.

El nombramiento del embajador Celso Amorim como nuevo ministro de exteriores y la elección del embajador Samuel Pinheiro Guimarães para la Secretaría General del Ministerio de Relaciones Exteriores representan la ascensión de una nueva orientación ideológica en la cúpula del Itamaraty. El nuevo grupo, en línea con el pensamiento de la escuela autonomista, pertenece a una tradición claramente desarrollista y cree que la mayor autonomía político-económica puede alcanzarse por la vía de la asociación. Interpreta, además, que la integración cumple un papel fundamental en la política de desarrollo nacional en la medida en que garantiza el acceso privilegiado a mercados externos, la mayor proyección internacional de la industria brasileña y el mayor poder de negociación del país en las negociaciones económicas internacionales. (SARAIWA : 2010, p. 154)

*“Si la integración fue lanzada en la “década perdida”, en una coyuntura de gran adversidad económica, y profundizada en la “década neoliberal”, en la que el énfasis recaía sobre la estabilización y apertura económicas, hoy, es impulsada por el neodesarrollismo.”*  
(CANDEAS : 2010, p. 261)

La política exterior cumpliría un papel fundamental en la estrategia neodesarrollista del líder sudamericano. Y la revitalización del MERCOSUR se consideraba algo más que una necesidad económica. La idea del nuevo gobierno brasileño era la de asumir su papel de protagonista en la región y liderar la tarea de atribuir una dimensión política a la integración sudamericana, como expresó el propio presidente Lula en el discurso de investidura de su primer mandato:

---

<sup>73</sup> La fuerte llamada desarrollista se consideró por mucho tiempo, una actitud populista del mandatario brasileño, dado que tras dos décadas de estancamiento económico, este era el discurso que cautivaba no sólo a las masas, sino también a buena parte del núcleo empresarial brasileño.

*“La gran prioridad de la política externa durante mi gobierno será la construcción de una América del Sur políticamente estable, próspera y unida, con base en ideales democráticos y de justicia social. Para ello es esencial una acción decidida de revitalización del MERCOSUR, debilitado por las crisis de cada uno de sus miembros y por visiones muchas veces estrechas y egoístas del significado de la integración. **El MERCOSUR, así como la integración de América del Sur en su conjunto, es sobretudo un proyecto político. Pero dicho proyecto reposa sobre bases económico-comerciales que necesitan ser urgentemente reparadas y reforzadas.**”* [subrayado nuestro] (Lula da Silva, Luiz Inácio : 2003)

Brasil era conciente de que el rescate del MERCOSUR no sería posible sin revisar su relación con su principal socio de integración, Argentina. Este país pasaría por un nuevo cambio de gobierno y el éxito de la retomada de la integración iba a depender mucho de la línea de política exterior del futuro mandatario argentino.

Cabe recordar que pese a los intentos de reaproximación en la “Era pos Menem”, la crisis del gobierno de la Rúa y la corta gestión transitoria de Duhalde impidieron que se cambiase la esencia del relacionamiento externo construido a lo largo de los 10 años de la gestión Menem. En este largo período, la política externa argentina concilió la declarada intención por la integración regional con un alineamiento irrestricto con los Estados Unidos en temas de política internacional. Postura claramente diferenciada de la brasileña, marcada por la construcción de una agenda positiva con la potencia norteamericana, pero reservando posiciones autónomas de orden político-ideológico.

Con la elección de Kirchner y su toma de posesión, en mayo de 2003, quedan claras las similitudes respecto a los principales ejes de la política exterior de los mandatarios de los principales países del MERCOSUR. En su discurso, el nuevo presidente argentino destaca que la “**prioridad en política exterior** será la construcción de una **América Latina políticamente estable, próspera, unida, con base en los ideales de democracia y de justicia social**” [subrayado nuestro] (KIRCHNER : 2003) y que:

*“**EL MERCOSUR y la integración latinoamericana, deben ser parte de un verdadero proyecto político regional y nuestra alianza estratégica con el MERCOSUR, que debe profundizarse hacia otros aspectos institucionales que deben acompañar la integración económica, y ampliarse abarcando a nuevos miembros latinoamericanos, se ubicará entre los primeros puntos de nuestra agenda regional.**”* [subrayado nuestro] (KIRCHNER : 2003)

Además de la curiosa similitud en el uso de expresiones comunes, ambos discursos evidencian la nítida comunión de objetivos estratégicos entre los dos grandes del MERCOSUR y su disposición en apostar por la vía del fortalecimiento regional del bloque económico sudamericano al margen de la influencia de los Estados Unidos.

En términos concretos, la sintonía de objetivos y propuestas de los gobiernos Lula y Kirchner tuvo como resultado un documento al que se denominó “Consenso de Buenos Aires”. En dicho entendimiento bilateral los países formularon una agenda de desarrollo que mencionaba sus posiciones comunes respecto a temas como la consolidación democrática, el papel estratégico y proactivo del Estado, y el papel de las políticas públicas para la reintegración social, entre otros temas.

Sin embargo, el aspecto más relevante de este Consenso fueron los indicios de que ambos estaban realmente dispuestos a dibujar líneas generales para la coordinación de políticas, especialmente en materia de política exterior. Los apartados 15 y 16 del documento evidencian las directrices comunes referentes al MERCOSUR, y la disposición en perfeccionar sus instituciones e incorporar nuevos países; y referentes a la integración regional y el papel que desempeña ésta para que ambos países alcanzasen una mejor inserción en el contexto global.<sup>74</sup>

El entendimiento entre estos dos países desbloqueó también las acciones en el ámbito de las instituciones comunitarias. Aún en 2003, en reunión del Consejo del Mercado Común, Brasil, Argentina y Paraguay presentan una serie de propuestas concretas para retomar las acciones con el fin de hacer viables los objetivos establecidos en las Cumbres anteriores e incorporar elementos que evitaran la repetición de muchos de los problemas identificados.

---

<sup>74</sup> “15. Ratificamos nuestra profunda convicción de que el Mercosur no es sólo un bloque comercial sino que constituye un espacio catalizador de valores, tradiciones y futuro compartido. De tal modo, nuestros gobiernos se encuentran trabajando para fortalecerlo a través del perfeccionamiento de sus instituciones en los aspectos comerciales y políticos y de la incorporación de nuevos países.

16. Entendemos que la integración regional constituye una opción estratégica para fortalecer la inserción de nuestros países en el mundo, aumentando su capacidad de negociación. Una mayor autonomía de decisión nos permitirá hacer frente más eficazmente a los movimientos desestabilizadores del capital financiero especulativo y a los intereses contrapuestos de los bloques más desarrollados, amplificando nuestra voz en los diversos foros y organismos multilaterales. En este sentido, destacamos que la integración sudamericana debe ser promovida en el interés de todos, teniendo como objetivo la conformación de un modelo de desarrollo en el cual se asocien el crecimiento, la justicia social y la dignidad de los ciudadanos.” Lula da Silva, Luis Inácio; KIRCHNER, Néstor. (2003) *Consenso de Buenos Aires*.

Brasil lanza el programa titulado “Objetivo 2006”. Una serie de propuestas que incluían: la intención de caminar hacia la creación de un Parlamento del MERCOSUR elegido por voto directo antes de finales del 2006; la creación de un Instituto Social para conducir una reflexión común sobre los temas sociales compartidos; la continuidad y profundización de los acuerdos en las áreas de migración, trámites legales y cooperación judicial; un reforzamiento de la institucionalidad, con el objetivo de “implantar antes del 2006 una nueva serie de perfeccionamientos institucionales, que prepare al bloque para el funcionamiento de la Unión Aduanera completa”; el tratamiento de las asimetrías de desarrollo entre los Estados socios del bloque “para que puedan alcanzar niveles compatibles con la profundización de la integración”; “la eliminación de las perforaciones del AEC”; profundizar las negociaciones sobre todos los temas involucrados con el pleno funcionamiento de la Unión Aduanera (zonas francas, negociaciones externas comunes, regímenes especiales comunes, integración productiva, instrumentos de financiamiento, disciplinas sobre incentivos, coordinación macroeconómica, etc.); un Programa de base para el Mercado Común (que incluía la necesidad de acuerdos sobre temas como liberalización de servicios, mercado regional de capitales, pautas para la adopción de una moneda común, la necesidad de acuerdos sobre compras gubernamentales y circulación de mano de obra y promoción de los derechos de los trabajadores, etc.); un Programa de Nueva Integración (con temas como integración educativa, cooperación en ciencia y tecnología, integración física), entre otras propuestas. (CAETANO : 2011, p. 46)

Argentina, a su vez, Presentó a la Cumbre una propuesta para la creación del Instituto de Cooperación Monetaria del MERCOSUR, en la que se presentaba un plan para comenzar a “implementar mecanismos supranacionales de cooperación monetaria”, de modo gradual, pero firme. En esa línea también propone la creación de un Instituto Monetario del MERCOSUR, con la finalidad de avanzar en la concreción gradual de políticas monetarias convergentes e incluso contemplando la posibilidad de la creación y administración de una primera emisión de una moneda común.

La propuesta paraguaya se centró en torno a una política para el “tratamiento de las asimetrías”, problema estructural que afecta incisivamente a las economías más pequeñas, en especial a la paraguaya. Partiendo de una crítica en relación con la posición de los dos grandes en relación al problema de las asimetrías y su falta de conciencia en respecto a la magnitud del impacto negativo de la Zona de Libre Comercio sobre los socios más pequeños, el país sistematiza algunas propuestas de políticas compensatorias en diversos campos de actuación,

tales como el arancelario, el desarrollo fronterizo, las negociaciones externas, las infraestructuras y la capacitación de mano de obra, entre otros.

El Uruguay del presidente Jorge Batlle fue el único país que no presentó propuesta alguna. Era ampliamente conocida la reacia posición del mandatario respecto al MERCOSUR y su preferencia por los acuerdos bilaterales, además de su alineación ideológica con los Estados Unidos. Una posición incómoda dentro del contexto del MERCOSUR del siglo XXI, del cual los tres socios restantes tenían una clara vocación progresista y la declarada intención de crear una vía de desarrollo en el continente americano alternativa a la subordinación a la potencia estadounidense.

En poco tiempo, Uruguay admitiría que no podía quedarse al margen de la tendencia de reconstrucción del proceso de integración y volvería a participar activamente en las discusiones. Así se completaba la más favorable coyuntura política verificada en el bloque en muchos años. Con todos los socios comprometidos y apostando en la consolidación del MERCOSUR como proyecto de desarrollo regional.

Además de la coyuntura política, los países se encontraron con un favorable periodo de bonanza económica. La ausencia de crisis internacionales de grandes proporciones por un largo período se sumó al alza en los precios de los principales productos de exportación de los estados miembros, desencadenando un ciclo de crecimiento económico y prosperidad en la región. El favorable contexto económico, muy distinto al de la primera década de integración, permitió que los países lograsen avances en las políticas regionales y devolvieran al MERCOSUR la estabilidad institucional y la credibilidad ante los demás actores de la economía global.

En el año de 2004, muchas de las propuestas proyectadas en el año anterior empezarían a adquirir forma. Había una gran expectación respecto a los posibles avances institucionales a realizarse en aquel año. En diciembre del mismo año se realizaría la Cumbre de Ouro Preto, diez años después de la celebración del protocolo del mismo nombre que cimentó las bases institucionales del MERCOSUR actual.

Aunque las reformas de este año no fuesen tan profundas como las de hacia 10 años, sí que se concretaron algunas acciones previstas en el objetivo 2006. Además, se asumieron algunos compromisos para el incremento progresivo, efectivamente realizado en los años posteriores, hacia una estructura institucional más acorde con el nuevo enfoque de la integración, ahora no sólo comercial, sino también en sus dimensiones social, científico-tecnológica y cultural.

***Cuadro 7 Evolución de la Estructura Institucional (2003 – 2010)***

Creación de la Comisión de Representantes Permanentes del MERCOSUR (Dec. CMC N°. 11/03)
Creación del Foro Consultivo de Municipios, Estados Federados, Provincias y Departamentos del MERCOSUR (FCCR). Decisión CMC N°. 22/04
Creación del Centro MERCOSUR de Promoción del Estado de Derecho (Decisión CMC N°. 24/04)
Creación del Parlamento del MERCOSUR (Dec. CMC N° 49/04 y N°. 23/05)
Creación de la Reunión de Ministros y Altas Autoridades de Ciencia, Tecnología e Innovación del MERCOSUR (Decisión CMC N°. 05/05)
Creación del Fondo para la Convergencia Estructural del MERCOSUR (FOCEM). Decisión CMC N°. 45/04
Se crea el Instituto Social del MERCOSUR (Decisión CMC N°. 03/07)
Creación del Instituto MERCOSUR de Formación (IMEF). Decisión CMC N°. 04/07
Creación de la Comisión de Coordinación de Ministros de Asuntos Sociales del MERCOSUR (CCMASM). Decisión CMC N°. 39/08
Creación del Instituto de Políticas Públicas de Derechos Humanos (IPPDDHH). Decisión CMC N°. 14/09
Creación del cargo de Alto Representante del MERCOSUR (Decisión CMC N°. 63/10)
Aprobación de un Plan de Acción para un Estatuto de Ciudadanía del MERCOSUR (Decisión CMC N°. 64/10)
Creación de una Unidad de Participación Social (Decisión CMC N°. 65/10)

Fuente: LOSPENNATO apud en (CAETANO : 2011, p. 43).

El “Cuadro 7”, ilustra esquemáticamente la evolución en algunas de las instituciones creadas dentro de este nuevo impulso de perfeccionamiento de la estructura burocrática del bloque económico.

Entre los años de 2003 y 2010 se crearon importantes instituciones y cargos representativos. Entre ellos, la Comisión de Representantes Permanentes, el Foro Consultivo de Municipios, Estados Federados, Provincias y Departamentos del MERCOSUR (FCMEFPD), el Centro MERCOSUR de Promoción del Estado de Derecho, el Instituto Social del MERCOSUR, la Comisión de Coordinación de Ministro de Asuntos Sociales del MERCOSUR (CCMASM), el cargo de Alto representante del MERCOSUR, entre otros. Sin embargo, de todo el nuevo aparato institucional, los dos pasos más significativos fueron la creación del Parlamento del MERCOSUR (PARLASUR) y la constitución del Fondo para la Convergencia Estructural del MERCOSUR (FOCEM).

El Parlamento del MERCOSUR se creó en el año 2005, previendo su tratado constitutivo la puesta en marcha del nuevo órgano para el 31 de diciembre de 2006. Sin embargo, solamente en mayo de 2007 el PARLASUR sustituiría a la Comisión Parlamentaria Conjunta (CPC), órgano predecesor creado en la reunión de Ouro Preto de 2004.

Hay que recordar, sin embargo, que tanto la CPC como el PARLASUR ejercen función consultiva y deliberativa, pero eso en absoluto les atribuye competencias decisorias, como destaca Vázquez:

*“(...) los únicos órganos con capacidad decisoria son el CMC, el Grupo Mercado Común y la Comisión de Comercio del MERCOSUR, todos integrados por miembros de los poderes ejecutivos nacionales. En el proceso de integración mercosuriano ni los parlamentos nacionales, ni la institución que los representa en el nivel regional (...) participan en la creación de las normas. Esto implica que la representación está restringida al ámbito ejecutivo.” (VÁZQUEZ : 2005, p. 106)*

Aunque no fuera el órgano decisorio en última instancia, siguiendo estos bajo concepto intergubernamental (o inter presidencial, sin exageración), el PARLASUR alimenta de algún modo el ansia democrática de una representación más directa en el ámbito regional y abre un foro donde los pequeños estados tendrían mayor interlocución, dada la estructura igualitaria en la distribución de los escaños entre los países (18 por país).<sup>75</sup>

---

<sup>75</sup> En términos concretos, no ha representado ningún avance democrático, aunque en el papel haya sido un importante avance en el proceso hacia un MERCOSUR “político”. Además, existe actualmente un debate sobre la futura forma de elección de los representantes por votación directa y simultánea y sobre la posible

Y si el PARLASUR da una respuesta al clamor por perfeccionar la estructura democrático-representativa del bloque, el FOCEM se presenta como respuesta a una de las mayores reivindicaciones de los Estados miembros pequeños: un mecanismo para combatir las asimetrías en el seno del MERCOSUR.

El FOCEM se creó en el 2004, pero solamente entraría en operación a partir del año 2007. Dentro de la nueva perspectiva de implementar una cooperación financiera en la región, los países crearon un fondo fiscal “destinado a financiar programas para promover la convergencia estructural, desarrollar la competitividad y promover la cohesión social, en particular de las economías menores y regiones menos desarrolladas”; además de “apoyar el funcionamiento de la estructura institucional y el fortalecimiento del proceso de integración.” (FOCEM : 2004)<sup>76</sup>

La propuesta del fondo es financiar proyectos estratégicos para el desarrollo de las regiones más débiles (no sólo de los países más pequeños), con recursos a fondo perdido, donde cada país aporta recurso en proporción a su peso económico en la región. La aportación anual al FOCEM es de 100 millones de dólares, de los que Brasil debe contribuir con el 70%, Argentina con el 27%, Uruguay con el 2% y Paraguay con el 1%.

Para que cumpla con su esperada función redistributiva, la distribución de los proyectos sigue una lógica inversamente proporcional a la aportación de los recursos de cada país. Es decir, los países que menos aportan son los que más proyectos reciben.

La “Tabla 3” abajo ilustra como dicha lógica se ha aplicado en la práctica. En ella están discriminadas las cantidades de proyectos realizados en cada país y para cada vertiente de actuación del Fondo. Y, como se puede ver, Paraguay fue el destino directo de 14 de los 27 proyectos aprobados entre 2007 y 2009, respondiendo por el 51,9% del total de las acciones. Uruguay, la segunda economía más débil del bloque, contó con el 22,2% del total financiado. A su vez, Argentina y Brasil, las dos mayores economías del MERCOSUR, fueron el destino de tan sólo 2 y 1 proyecto respectivamente.

---

redistribución de los escaños en el parlamento de modo a seguir criterios aún indefinidos de proporcionalidad. Para más detalles sobre el tema: MAFFEI, B. L. *Parlamento del MERCOSUR: Perspectivas y desafíos para una verdadera representación ciudadana*. p. 100-130

<sup>76</sup> Artículo 1º.



**Tabla 3 Distribución de los Proyectos del FOCEM (2007-2009)**

Destino Proyectos	Convergencia estructural	Desarrollo de la competitividad	Cohesión social	Fortalecimiento de la estructura institucional	Total	Participación Relativa
Argentina	1	1	-	-	2	7,4%
Brasil	-	-	-	1	1	3,7%
Paraguay	7	3	4	-	14	51,9%
Uruguay	2	1	3	-	6	22,2%
Secretaría Mercosur	-	-	-	3	3	11,1%
Pluriestatal	-	1	-	-	1	3,7%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>4</b>	<b>27</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: IPEA. Elaboración propia con base en (OLIVEIRA [et al.] : 2010)

Se nota que el énfasis de las acciones del FOCEM se centra realmente en los proyectos de convergencia estructural. Un total de 10 de los 27 proyectos realizados en el período pertenecen a dicha rúbrica, siendo la mayoría de ellos proyectos relacionados con la infraestructura física de conexión con los demás socios de integración, estando 7 de los mismos ubicados en Paraguay.

Se han estipulado, además, unos límites fijos de utilización de los recursos para cada país asociado. Paraguay y Uruguay tienen derecho a utilizar hasta el 48% y el 32%, respectivamente, de los recursos anuales. El restante 20% se reparten entre Brasil y Argentina con una participación del 10% para cada uno, siempre para ser invertidos en proyectos destinados a disminuir las desigualdades entre los socios de integración.<sup>77</sup>

Para este reparto se podría haber planteado algún criterio objetivo que ponderase las asimetrías en el interior de cada país. Sin embargo, en una decisión política de Brasil, se optó por porcentuales fijos que fueran más favorables a los países más pequeños del bloque. (SOUZA [et al.] : 2010, p. 30) Esa es una muestra más de que hay una nueva actitud brasileña ante sus vecinos de integración. Una nueva “diplomacia del MERCOSUR” en la que Brasil acepta contribuir con cierto coste económico por su liderazgo político.

También en el campo comercial hubo ciertos avances en aquel período. El acercamiento político entre los dos grandes supuso un mayor grado de diálogo ante los conflictos

---

<sup>77</sup> Artículo 10º, Decisión del CMC nº 18/05. Disponible en: [www.mercosur.int](http://www.mercosur.int) .

comerciales que, es bien verdad, siguieron existiendo. Se intentaron avances en el sentido de alcanzar soluciones más rápidas para las situaciones de excepción en las que un socio se sintiera perjudicado por los flujos comerciales del otro. Un buen ejemplo fue la creación del Mecanismo de Adaptación Competitiva (MAC) entre Argentina y Brasil, de febrero de 2006, que pactó medidas transitorias de contención de importaciones de ciertos productos originarios de ambos países cuando estas comprometieran el equilibrio de la producción del otro socio.

También se avanzó en las discusiones sobre la revisión del AEC y la eliminación progresiva de las excepciones, en especial la LEN brasileña y las Listas de Excepciones de bienes de capital y de productos informática y telecomunicaciones para Brasil, siempre un punto de conflicto con los demás socios. Además, también están en causa la eliminación del doble cobro del AEC y la supresión de barreras no arancelarias, como denota el caso brasileño con el cobro de tarifas como el Programa de Integración Social (PIS) y la Contribución para la Financiación de la Seguridad Social (COFINS) sobre los productos importados.

La liberalización del comercio sigue teniendo una posición destacada entre las decisiones del bloque. Se llegó a acuerdos, por ejemplo, sobre los regímenes automotores de Brasil y Argentina o sobre la liberalización y (des)regulación del comercio de servicios en el bloque. Pero sin lugar a dudas, la acción más representativa del MERCOSUR, en cuanto a promoción comercial, fue la implementación del Sistema de Pagos en Moneda Local (SPML) entre los Estados miembros del MERCOSUR.

El SPML se diferencia de las demás acciones porque además de ser un incentivo al aumento de los flujos comerciales, resultó una acción que demuestra la intención de los países miembros en reducir, al menos en parte, su dependencia de divisas extranjeras para la realización de sus transacciones comerciales.

Creado por el Consejo del Mercado Común en el año 2007, el SPML se aprobó para todos los estados miembros, pendiente solamente de que sus bancos centrales elaboren sus convenios bilaterales para la operacionalización de este instrumento.

En septiembre del 2008, los bancos centrales de Brasil y Argentina alcanzaron un acuerdo para poner en marcha dicho mecanismo financiero. Actualmente, la utilización del SPML entre ambos es facultativa. En la práctica, el convenio viene funcionando como un sistema de compensación y liquidación. Los importadores de ambos países contratan instituciones financieras autorizadas para operar el SPML y transferir en moneda local los valores

equivalentes al precio del producto importado en la moneda del exportador. La institución financiera contratada transfiere al banco central de su país el equivalente en su moneda nacional para el pago de la operación en la moneda del exportador. Tras los registros de las operaciones de importación de uno y otro país, los bancos centrales presentan uno al otro las cantidades a ser compensadas el día siguiente. El deudor líquido hace la transferencia en dólares para su contraparte y luego ambos transfieren a las instituciones financieras indicadas por los exportadores el valor en moneda local referente a la venta. (PINTO [et al.] : 2011, p. 82-83)

Además de los avances institucionales y comerciales, también se pudo verificar en la segunda década de existencia del MERCOSUR la proliferación de los acuerdos económicos entre el bloque y países terceros, expandiendo su área de actuación comercial. Cuba, México, India, las negociaciones con la Unión Europea... Muchas han sido las acciones realizadas en todo el globo. Sin embargo, en lo que atañe a este estudio, merece la pena destacar el acercamiento existente entre los países de la región sudamericana.

En la conturbada primera década, los miembros del MERCOSUR tuvieron como preocupación central evitar el desplome del proyecto de integración. Aún en este contexto adverso, la idea de expandir el tamaño del mercado del bloque estuvo siempre presente. En el corto período entre crisis, en el año 1996, se firmaron los ACE n° 35 y n° 36, que incorporaban respectivamente a Chile y Bolivia como miembros asociados del bloque económico. Luego empezaron negociaciones para la incorporación de los países de la CAN que, tanto por divergencia de posturas, como por los problemas internos en el MERCOSUR, no prosperaron a lo largo de la primera década.

Con el nuevo impulso a la integración, a partir del año 2003, se retoma también el proceso de ampliación del bloque. Este mismo año, el CMC aprueba la inclusión de Perú como miembro asociado, formalizada con la suscripción del ACE n° 58 (ACE MERCOSUR-Perú) en el año siguiente.<sup>78</sup> En el mismo 2004, el CMC llega a un entendimiento para la inclusión como miembros asociados de Venezuela, Ecuador y Colombia, formalizada en la ALADI por medio del ACE n° 59 (ACE MERCOSUR-Colombia-Ecuador-Venezuela).<sup>79</sup> Con esto, el MERCOSUR amplía hasta los países andinos su área de actuación económica, aunque se

---

<sup>78</sup> MERCOSUR/CMC/DEC. n° 39/03 (Perú).

<sup>79</sup> MERCOSUR/CMC/DEC. n° 42/04 (Venezuela); MERCOSUR/CMC/DEC. n° 43/04 (Ecuador); MERCOSUR/CMC/DEC.44/04 (Colombia).

restrinja a una integración limitada, dada la condición de países asociados de los nuevos miembros.

Pese a la limitada participación como asociados, la adhesión de nuevos países demuestra el renacer del interés por el proyecto de una integración sudamericana, que había estado desacreditado por muchos años. El aumento del número de países asociados reaviva el debate “consolidación x ampliación” en el seno del bloque, dada la posibilidad real de inclusión de países asociados como miembros plenos del proceso de integración.

Pronto quedó demostrado que el debate era crucial. En virtud de las divergencias en el seno de la CAN, Venezuela se desliga de la Comunidad Andina en abril de 2006 para solicitar su ingreso formal como miembro pleno en el Mercado Común del Sur.

El interés en tener un miembro más de peso en el escenario regional y especialmente la ambición brasileña en tener acceso privilegiado a uno de los mayores mercados sudamericanos, además de importante proveedor energético mundial, resultaron en que la aprobación se realizara muy rápidamente. Pasados apenas 2 meses del cierre de la CAN, los presidentes de todos los estados miembros del MERCOSUR, acompañados por el entonces presidente de Venezuela, Hugo Chaves, se reunieron en Caracas para firmar el protocolo de adhesión de este país al MERCOSUR, formalizando la aceptación de la solicitud cursada.

Pese a la voluntad política de los líderes, se produjo un gran debate en las esferas legislativas de los países miembros. Tampoco en Brasil hubo consenso respecto de la aprobación del ingreso de Venezuela en el bloque, como decía Gardini al analizar el panorama en el año 2010:

*Teniendo en cuenta que la ratificación de Venezuela como miembro pleno estuvo mucho tiempo en suspenso en el Senado brasileño y que todavía lo está en el de Paraguay, la cuestión ahora es saber si esa reticencia será superada o no y bajo qué condiciones.*  
(GARDINI : 2010, p. 16)

Pese a la voluntad política de Lula, la aprobación en Brasil solamente se concretó en diciembre de 2009, quedando pendiente la aprobación en el parlamento paraguayo.

El ingreso definitivo de Venezuela en el MERCOSUR solamente se hizo oficial en el año 2012, tras la suspensión de Paraguay de sus actividades como estado miembro por violación

de la “cláusula democrática” con la deposición del presidente Lugo. En suspensión temporal, Paraguay no pudo manifestarse en la decisión que aprueba la entrada definitiva de Venezuela como miembro pleno, formalizando la primera expansión completa del MERCOSUR en sus más de dos décadas de existencia.<sup>80</sup>

La aprobación de Venezuela inspira a otros movimientos de acercamiento al proyecto de integración del MERCOSUR, como quedó demostrado en declaraciones de los presidentes Evo Morales, de Bolivia, y Rafael Correa, de Ecuador. (La Nación : 2012)

La sucesora de Lula en Brasil, Dilma Rousseff, ha seguido con su línea de actuación y continua priorizando la integración sudamericana. Seguramente la incorporación de Venezuela alterará la dinámica política y económica del MERCOSUR y abrirá puertas al ingreso de nuevos países como miembros plenos.

Sin embargo, aunque aparentemente el bloque se presente como un proyecto de desarrollo atractivo, siempre habrá los que cuestionen su efectividad y pongan en jaque su futuro como proyecto de integración para la región. Principalmente ante la nueva realidad presentada por la UNASUR y la propuesta de una integración más ampliada.

### ***7.3 La integración ampliada: ¿superación del modelo de integración del MERCOSUR?***

Uno de los aspectos más relevantes de la integración en la primera década del siglo XXI fue el acercamiento económico y político de los países del subcontinente sudamericano. En el MERCOSUR este hecho se tradujo en el mencionado movimiento de expansión de las actividades del bloque con la ampliación de los países asociados y la incorporación de Venezuela como miembro asociado de pleno derecho.

Sin embargo, hay que tener claro que este movimiento de expansión hacia un horizonte geográfico de integración más amplio no es algo que surge en la nueva fase de la integración

---

<sup>80</sup> No entraremos a debatir la inclusión de Venezuela y la situación de excepción de Paraguay. Venezuela todavía no ejerce como miembro pleno y no la consideramos como tal en las menciones a los Estados Miembros del MERCOSUR en el presente estudio. Pero sí merece un comentario la perspicacia política exhibida por los demás estados miembros interesados en la entrada de Venezuela (en especial Argentina y Brasil), que tuvieron que someterse al “veto informal” paraguayo, que en todos estos años no se dispuso a votar el ingreso del nuevo miembro del MERCOSUR. La crisis democrática en el país resultó la excusa perfecta para una aprobación en rebeldía de la posición política de Paraguay al respecto.

pos 2000. El acercamiento económico entre los países del MERCOSUR y de la CAN es la concreción de un deseo antiguo y que está directamente relacionado con el nacimiento de la propuesta del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), de principios de la década de 90.

Convencido de las innumerables incógnitas de un proyecto de libre-comercio en el ámbito continental y de las posibles consecuencias de dicha apertura a los productos estadounidenses para la industria brasileña, el entonces presidente Itamar Franco intenta articular una propuesta alternativa de asociación comercial que no contemplase la participación de una potencia económica con los niveles de competitividad de los Estados Unidos.

La resistencia por parte de algunos países a una propuesta contraria a los intereses norteamericanos y la serie de acuerdos preferenciales ya firmados por la potencia del norte con países del Caribe y México ha tornado inviable una propuesta alternativa en el ámbito Latinoamericano. Por esa razón se optó, desde la cúpula del Itamaraty, por orientar la estrategia de integración hacia una dimensión subcontinental, centrada en los países de la América del Sur. Es cuando surge la propuesta del Área de Libre Comercio Suramericana (ALCSA).

*“La diplomacia brasileña venía buscando desde la década de los años 90, formar un bloque regional para tener más fuerza de actuación externa. El ALCSA negociando en bloque, era una fuerza formidable en las negociaciones con el ALCA, y Brasil estaba interesado en aplazar tanto las negociaciones como la ejecución de cualquier otro acuerdo con los estadounidenses. La posición brasileña respecto a este punto fue congruente y eficaz, pero no es compartida por todos los países latinoamericanos (por ejemplo, Costa Rica) y ciertamente no es respaldada por los Estados Unidos.” (PEREIRA DE LIMA : 2010, p. 44)*

Era claro el conflicto de intereses entre Brasil y Estados Unidos en el tema del ALCA, sin embargo Brasil huyendo de la confrontación, optó por la estrategia de prorrogar las negociaciones lo máximo posible, mientras iba fortaleciendo su posición política en la región.

El MERCOSUR fue el instrumento por el cual Brasil condujo las negociaciones para una amplia integración en América del Sur, con vistas al alternativo proyecto del ALCSA. No obstante, la concreción de dicho proyecto pasaba necesariamente por un acercamiento económico entre los países del Mercado Común del Sur y los países de la Comunidad Andina

y la búsqueda del ACE entre los dos bloques estuvo en la agenda de muchas cumbres de ambos bloques económicos a lo largo de la década de los noventa.

Ya hemos mencionado que el complejo contexto macroeconómico y las dificultades internas en el seno del MERCOSUR imposibilitaron el avance de dicho acuerdo. Solamente en el año 2000 se rompe la parálisis respecto a la integración ampliada cuando, por iniciativa del entonces presidente brasileño Fernando Henrique Cardoso, se celebra la I Reunión de los Jefes de Estado de América del Sur.

Reunidos en Brasilia, los jefes de Estado de los países del MERCOSUR, de la CAN (Venezuela incluida), de Chile, de Guyana y de Surinam expresaron en el Comunicado de Brasilia las bases de la nueva etapa de la integración sudamericana. Además del compromiso de acercamiento político, de intensificar la cooperación en diversos frentes (tecnológica, financiera, combate a las drogas...), dicho entendimiento selló la vuelta al diálogo político para la formación de un área de libre-comercio entre MERCOSUR y la CAN con el objetivo de extenderlo a toda América del Sur; y previó la necesidad de crear una red integral de infraestructuras que conectase los países sudamericanos, potencializando el intercambio regional de bienes, servicios e inversiones.

*“Los Jefes de Estado del MERCOSUR y de la Comunidad Andina (CAN) decidieron iniciar negociaciones para establecer, en el plazo más breve posible y antes de enero de 2002, una zona de libre comercio entre el MERCOSUR y la CAN. (...). Las negociaciones con vistas a la firma de un acuerdo de libre comercio entre el MERCOSUR y la Comunidad Andina, reconociendo la aportación de los acuerdos suscritos por la CAN con Brasil y con Argentina, representarán un impulso decisivo hacia la meta compartida de formación de un espacio económico-comercial ampliado en América del Sur, con la participación de Chile, Guyana y Surinam, basado en la progresiva liberalización del intercambio de mercancías y servicios, en la facilitación de las inversiones y en la creación de la infraestructura necesaria para alcanzar dicho objetivo.”* (Comunicado de Brasilia : 2000, párrafos 31 y 32)

Este nuevo sentimiento por la integración física entre los países sudamericanos ha sido el gran elemento novedoso de la I Reunión de Jefes de Estados de América del Sur. El Comunicado de Brasilia afirma que las fronteras sudamericanas deben dejar de constituir un elemento de aislamiento y separación para tornarse un eslabón de unión para la circulación de bienes y personas, conformándose así un espacio privilegiado de cooperación. Y como iniciativa

concreta para la promoción de este nuevo objetivo de la integración regional se creó la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana (IIRSA).

La IIRSA tiene como objetivo principal la planificación y ejecución de proyectos de integración física de relevancia estratégica para la integración y el desarrollo sostenible en los países de América del Sur. La iniciativa centra su actuación en el fomento de proyectos de infraestructura energética, de transporte y comunicaciones que tengan trascendencia regional y contribuyan al dinamismo del comercio y de las condiciones de vida de los pueblos sudamericanos.

La estrategia se basó en la planificación y organización del espacio sudamericano en franjas multinacionales que o concentran los flujos de comercio actuales, o presentan potencial para su crecimiento futuro. Se han establecido nueve “Ejes de Integración y Desarrollo” que concentrarían las acciones para crear esos corredores logísticos, siendo: 1) eje del Escudo Guayanés; 2) eje del Amazonas; 3) eje Andino; 4) eje Perú-Brasil-Bolivia; 5) eje Interoceánico Central; 6) eje de Capricornio; 7) eje MERCOSUR-Chile; 8) eje Andino del Sur; y finalmente 9) eje de la Hidrovía Paraguay-Paraná.

La mayor parte de estos “Ejes de Integración y Desarrollo” están interconectados, y además, conectan zonas de gran riqueza natural y potencial energético, como destaca Camacho:

*“El conjunto de estos ejes coincidentemente cruza zonas donde se encuentra la mayor concentración de recursos naturales: no sólo los tradicionales como la minería y los hidrocarburos, sino principalmente los recursos de la biodiversidad (plantas, animales, microorganismos), que son la actual presa codiciada del capitalismo en expansión.”*(CAMACHO [et al.] : 2005, p.7)

La IIRSA constituyó, sin ninguna duda, un gran paso hacia una estrategia conjunta de desarrollo para la región. Sin embargo, éste ha sido sólo el primer paso para una mayor compenetración entre los estados.

El siguiente paso se daría en el año 2002, cuando se celebró en la ciudad de Guayaquil, en Ecuador, la II Reunión de los Jefes de Estado de América del Sur. En aquella ocasión se reforzó la intención de impulsar la integración física y se presentó el Informe del Comité de Coordinación Técnica de la IIRSA. En dicho documento se definieron 162 proyectos estratégicos que proponían acciones concretas para los principales cuellos de botella en



infraestructura física. Además, se empezó a debatir, también dentro del marco de la IIRSA un proyecto más amplio de infraestructura energética con vistas a consolidar un polo energético y sentar las bases para la consecución de una “Carta Energética Suramericana”.

Los progresos alcanzados en las dos primeras cumbres han acercado posturas en relación a la necesidad de una mayor cooperación económica y comercial y cuanto a la materialización de acciones que perfeccionen la interconexión física y la cooperación energética en el espacio sudamericano. Sin embargo, el acercamiento de las posturas y de los intereses comunes de las naciones sudamericanas adquiriría una dimensión política inédita en la III Reunión de Jefes de Estado de América del Sur, de diciembre de 2004.

La Declaración de Cuzco, resultante de esta tercera cumbre, culminó con la formalización del primer gran proyecto político para una América del Sur unida: la Comunidad Suramericana de Naciones (CASA). La propuesta de la CASA sintetizaba de modo general todo el contenido avanzado en las anteriores reuniones de los líderes sudamericanos. Define como pilares de la nueva integración subcontinental la concertación y coordinación política y diplomática; la profundización de la convergencia entre MERCOSUR, la Comunidad Andina, Chile, Surinam y Guyana, buscando perfeccionar el libre-comercio y alcanzar niveles superiores de integración económica, social e institucional; la promoción de la integración física, energética y de comunicaciones, la armonización de políticas que promuevan el desarrollo rural y agroalimentario; la transferencia de tecnología y de cooperación horizontal en todos los ámbitos de la ciencia, educación y cultura; y la creciente interacción entre las empresas y la sociedad civil en la dinámica de integración de este espacio suramericano. (Declaración del Cusco sobre la Comunidad Sudamericana de Naciones : 2004)

Cabe recordar que en este mismo año se firmó el esperado acuerdo de libre comercio entre el MERCOSUR y la CAN (ACE N° 59), un objetivo perseguido desde el año 1996, cuya concreción supuso una inyección de ánimo a las pretensiones de tornar en hacer la inicial contrapropuesta brasileña al ALCA, limitando la nueva zona de libre-comercio a la dimensión geográfica suramericana y dejando bajo tierra las aspiraciones estadounidenses para la región.

Dicho entendimiento había sido facilitado dada la favorable coyuntura política existente en América del Sur, con la eclosión de diversos gobiernos de izquierda en importantes países de la CAN y la cercanía ideológica entre estos y los gobiernos de los dos líderes del MERCOSUR, Argentina y Brasil. En este último ya figuraba como máximo mandatario el ex presidente Lula da Silva que, como ya hemos mencionado anteriormente, declaraba

abiertamente su intención de dotar al proceso de integración de una mayor connotación política.

En 2005 se celebraba en la ciudad de Brasilia la I Cumbre de Presidentes y Jefes de Gobierno de la CASA. En aquella ocasión, el presidente de Perú, Alejandro Toledo, transfería la presidencia Pro Tempore del bloque al mandatario brasileño Lula da Silva, lo que proporciona a este último aún más poder político en la conducción del nuevo proyecto.

La declaración de Brasilia tuvo como mayor aportación el diseño de un sistema institucional para la Comunidad y la definición de una Agenda Prioritaria de Acciones para la consecución de los objetivos propuestos. En este plan de acción se hacía evidente la comunión de objetivos entre la estrategia de integración de la Comunidad y la política externa brasileña. La inclinación para un proyecto gradual, sin metas objetivas y asentado sobre las bases del libre-comercio empezaba a generar cierta incomodidad respecto a la “apropiación” brasileña de la integración sudamericana como política exterior nacional.

*(...) el proyecto CASA tenía un claro perfil estratégico con liderazgo brasileño y un carácter minimalista perfectamente coherente con el principio de autonomía “mediante la integración” promovido por Brasil. La CASA era una respuesta frente a un escenario internacional en transformación, en cuyo diseño la diplomacia brasileña había desempeñado un papel crucial al concebir un espacio para ampliar el comercio y las actividades productivas de Brasil, desarrollar obras de infraestructura que conectasen al país con la región y se estableciese mecanismos de cooperación y concertación para resolver problemas como la gobernabilidad democrática, el tráfico ilegal de drogas y la energía.” (BRICEÑO-RUIZ : 2010, p. 154)*

Los gobiernos de Hugo Chávez, Evo Morales y Rafael Correa presentaban un discurso abiertamente más radical que el de Lula da Silva. La principal crítica sobre el modelo de la CASA era la del líder venezolano, que consideraba la apuesta por el libre-comercio una sumisión a un modelo de desarrollo neoliberal, no compatible con la idea política que había motivado el acercamiento entre las naciones sudamericanas.

La II Cumbre de Presidente y Jefes de Gobierno de la CASA, celebrada en 2006, en Cochabamba, estuvo marcada por la reivindicación de compromisos más concretos para la promoción del desarrollo de los países más débiles y por la adopción de un verdadero

sentimiento de unidad sudamericana. Las principales innovaciones de la Declaración de Cochabamba fueron la definición de la organización política de la CASA, sobresaliendo la creación de una Comisión de Altos Funcionarios para la Comunidad y para la reivindicación por la creación de mecanismos concretos para la superación de las asimetrías en el subcontinente. Esta última mención estuvo motivada por la propuesta de creación del Banco del Sur que, aunque no haya habido consenso para su creación en dicha cumbre, inicia el debate para su futura consecución.

La siguiente reunión entre los líderes sudamericanos ocurre en la Cumbre de Presidentes sobre Integración Energética, celebrada en 2007, en Isla Margarita (Venezuela). En dicha reunión, los presidentes y ministros de los países presentes defendieron el papel del Estado en las actividades energéticas, promoviendo la cooperación entre las Empresas Petroleras Nacionales de los países miembros, incluyendo la industrialización de los hidrocarburos, así como las transacciones comerciales de energéticos, contribuyendo para alcanzar mayor desarrollo y competitividad en la región sudamericana. Se discutieron actuaciones conjuntas, como el gasoducto del Sur, la creación de la Oppegasur (una OPEP del Sur), la creación del Banco del Sur, entre otros proyectos sobre los cuales no llegó a consensos para pasos más concretos. Además, se creó el Consejo Energético de Suramérica, integrado por los Ministros de Energía de cada país, que se encargaría de planificar la política energética de manera coordinada y con un enfoque en el desarrollo regional.

Más allá del entendimiento sobre tema energético, motivo de la cita, la cumbre de la Isla Margarita se destacó por un motivo que escapa a su propósito original. En esta ocasión, en una declaración complementaria, se ha anunciado que los jefes de Estado presentes acordaban cambiar la denominación de la Comunidad Sudamericana de Naciones para Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR), además de designar una Secretaría permanente al naciente órgano y transformar la Comisión de Altos Funcionarios de la CASA en un Consejo de delegados que se encargaría de redactar un proyecto de acuerdo constitutivo para la nueva UNASUR, a ser presentado en la siguiente reunión regional.

*“La Unión de Naciones Suramericanas es la continuación de la Comunidad Sudamericana de Naciones, pero el nombre se cambió en pleno desarrollo de la Cumbre de la Isla Margarita, como menciona Cardona (2008): “En el curso de la reunión, los presidentes aprobaron la propuesta de cambio de nombre, por el de UNIÓN DE NACIONES SURAMERICANAS, UNASUR. El razonamiento era dual: Por una parte, se dijo que UNIÓN*

*era más comprometedor que COMUNIDAD. Por otra, que SUDAMÉRICA es una acepción correcta, pero que SURAMÉRICA es más explícita en su referencia al SUR del planeta, y no tiene connotaciones que la asemejan a un anglicismo o galicismo. Por otra parte, se preservó la referencia a las NACIONES, por corresponder más apropiadamente al contenido humano del proceso que se pretende, que no puede ser sólo Estatal, y porque aún no hemos llegado a una etapa en la cual exista una sola Nación Suramericana”.*”  
(LUCHETTI : 2010, p. 10)

Los cambios realizados en el proyecto de integración representaron una clara concesión de Brasil a las públicas reivindicaciones de los líderes “bolivarianos” con respecto al concepto de integración dibujado por la CASA. Los gobiernos de Venezuela, Bolivia y Ecuador manifestaban desde Cochabamba su inquietud por incluir en la agenda de integración medidas más objetivas para temas como política industrial, tratamiento de las asimetrías o acceso a los servicios públicos en los países miembros. La intención era promocionar una integración más profunda y elevar los niveles de coordinación entre las políticas nacionales para el beneficio común de la región y su población.

*“El resultado de estas dos posiciones fue la UNASUR, que resultó el mínimo común denominador que se logró alcanzar, pero resultó en la modificación de la estrategia minimalista por una maximalista que no fueron previstos en la propuesta de Fernando Henrique Cardoso en la primera Cumbre suramericana del año 2000. En este sentido, se puede argumentar que la UNASUR significa en verdad una transformación de la CASA para incluir algunos elementos del discurso político del actual gobierno venezolano y socios.”*  
(BRICEÑO-RUIZ : 2010, p. 160)

El creciente protagonismo de Chávez y las divergencias ideológicas sobre los rumbos que debería tomar la integración sudamericana hicieron que Brasil frenara muchas de las propuestas presentadas sin su participación en la formulación. De modo implícito condicionó su apoyo a la nueva “Unión” a su participación activa en la elaboración de las propuestas de acción y directrices de la institución.

De esta forma, no es casualidad que la firma del Tratado Constitutivo de la UNASUR tuvo lugar en Brasilia, en una Cumbre Extraordinaria convocada por el presidente Lula en el 2008. En dicha cita se aprobó la estructura institucional y las directrices de actuación de la Unión.

El bloque pasó a tener un Consejo de Jefes/as de Estado y Gobierno, Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores, Consejo de Delegados y una Secretaría General. El Consejo de Jefes/as de Estado y Gobierno es el encargado de establecer los alineamientos políticos, los planes de acción, los programas y los proyectos del proceso de integración suramericana así como de decidir las prioridades para su implementación; convocar Reuniones Ministeriales Sectoriales y crear Consejos de nivel Ministerial; decidir sobre las propuestas presentadas por el Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores; adoptar la línea política en las relaciones con terceros. Los Jefes de Estado se reunirían con periodicidad anual, como ya venía haciendo en el contexto de la CASA. El Tratado prevé la realización de Cumbres Extraordinarias, que podrán ser convocadas por la Presidencia Pro Tempore a través de la petición de uno de los estados miembros. (PEREIRA DE LIMA : 2010, p. 149)

Con respecto a las directrices del nuevo proyecto, el Tratado Constitutivo reafirma principios como el respecto a la soberanía y a la inviolabilidad territorial, así como algunas metas como la de construir un espacio integrado en ámbito político, económico, social, cultural, ambiental, energético y de infraestructura. Entre los objetivos específicos estipulados figuran la integración financiera, la adopción de mecanismos para disminuir las asimetrías, la cooperación entre autoridades judiciales, y la cooperación en temas de defensa, lo que culminó en la posterior creación del Consejo de Defensa Suramericano (CDS). También en el mismo Tratado Constitutivo se ha definido la creación de una Comisión Especial, compuesta por miembros de los parlamentos nacionales, subregionales y regionales, con la labor de crear un proyecto de Protocolo Adicional que deberá establecer la composición, atribuciones y funcionamiento de un Parlamento Suramericano.

La entrada de Brasil en la formulación de las políticas y directrices de la UNASUR garantizó el apoyo brasileño al nuevo proyecto y, consecuentemente, el desbloqueo de muchas de las discusiones y propuestas. No obstante, el liderazgo político que pasa a tener Brasil ha garantizado que, pese a algunas concesiones, las líneas generales del proyecto de la “Unión” no escape al modelo idealizado por el país para la región.

La UNASUR, pese a la teórica ruptura con la idea de la CASA, no se materializó en el proyecto vanguardista deseado por el líder venezolano. Siguió basándose en los mismos tres pilares esenciales de su predecesora, la integración económico-comercial, la integración física y energética, y la concertación política.

En el campo económico, por ejemplo, no ha habido ningún movimiento en el sentido de una nueva propuesta de unión aduanera que comprometiera al conjunto de los países del subcontinente, restando sentido a la existencia de las dos experiencias previas, el MERCOSUR y la CAN.<sup>81</sup> Por el contrario, tanto el presidente Lula como el Canciller Celso Amorim, en más de una ocasión, ratificaron no sólo la importancia de MERCOSUR y CAN para el nuevo proyecto regional, sino también la perfecta compatibilidad entre los mismos. (Ámbito.com : 2010)

Para Brasil no era interesante ceder el enfoque de un MERCOSUR en el que es líder incontestable por un nuevo proyecto de integración económica. El fortalecimiento del MERCOSUR era una realidad a finales de la década de los 2000 y Brasil veía en la UNASUR una posibilidad de ampliar su área de influencia económica e incorporar nuevos países a su proyecto de unión aduanera. Los avances respecto a la incorporación de Venezuela como miembro pleno en el MERCOSUR hicieron que la posibilidad de una propuesta alternativa encabezada por el líder bolivariano fuera cada vez más lejana. La inclusión de Venezuela en el proyecto de integración brasileño resulta en una victoria política del MERCOSUR y su consolidación como brazo económico de la integración en el subcontinente.

Tampoco en el campo de las infraestructuras se produjeron cambios significativos. La Agenda de Implementación Consensuada 2005-2010 de la se mantuvo incluso después de la creación de la UNASUR y de la creación del Consejo Suramericano de Infraestructura y Planeamiento (COSIPLAN) en el año 2009. El COSIPLAN incorporó las funciones anteriormente atribuidas a la IIRSA, transfiriendo al ámbito de la UNASUR la labor de planificación y ejecución de las políticas de integración física y energética. En el año 2011, el nuevo Consejo elabora el Plan de Acción Estratégico 2012-2022, sobre las mismas bases y criterios de su predecesora IIRSA. La relevancia de los territorios brasileños para gran parte de los ejes de actuación estratégicos de infraestructura y la elevada participación del país como financiador garantizaron a Brasil mantener su peso político por lo menos en este nuevo decenio de medidas de integración física planificadas. (COSIPLAN : 2011)

En donde sí se ha podido identificar un mayor protagonismo de la UNASUR frente la CASA es en su función como foro de debate y concertación política. La creación de un foro político regional en sustitución de la OEA era una antigua aspiración brasileña. Un *locus* de discusión

---

<sup>81</sup> Intnción que llegó a defender públicamente el mandatario venezolano como ideal de la nueva propuesta de la UNASUR, al criticar la estrategia de la CASA al basar su estrategia económica en un acuerdo de libre comercio entre MERCOSUR y CAN.

política en el que no interfiriesen los Estados Unidos y donde Brasil tuviere condiciones de ejercer su papel de “potencia” y fortalecer su posición en la geopolítica global. La UNASUR está siendo el escaparate perfecto para las aspiraciones brasileñas en este sentido. Su ex presidente Lula da Silva ha logrado articular un consenso político inédito en la región y superar algunas de las grandes rivalidades regionales a favor del fortalecimiento político del bloque suramericano a nivel internacional.

En resumen, se puede concluir que el movimiento hacia un proceso de integración ampliado en América del Sur no nace como un movimiento sustitutivo a las iniciativas de integración económica anteriores. Por lo contrario, el proyecto de integración sudamericana se aprovecha del fortalecimiento de las iniciativas ya existentes (MERCOSUR y CAN) y de la comunión de intereses de sus países miembros.

La importancia de Brasil para este proceso es incuestionable. El surgimiento de iniciativas como la CASA y posteriormente la UNASUR está directamente relacionado con la priorización de Sudamérica en la política externa brasileña y con sus pretensiones de expandir y fortalecer su proyecto de integración económica para la región: el MERCOSUR.

*“El gobierno Lula definió a América del Sur como punto de partida para una nueva inserción de Brasil en el sistema internacional. En esta concepción de política externa no se trata de disminuir el énfasis sobre el Mercosur, en función de una preferencia regional más amplia. Al contrario, el fortalecimiento regional pasa por la reconstrucción del primero y de su ampliación en dirección a Chile y la Comunidad Andina. Es así que la política sudamericana del gobierno Lula se diferencia de las anteriores en el sentido de subrayar no sólo el componente económico, comercial, sino principalmente el ámbito político, exactamente por los elementos inéditos que abarca.” (LIMA : 2011, p. 21)*

En este sentido, es perfectamente comprensible la implicación de la política externa brasileña con la concertación política sudamericana y su esfuerzo paralelo en la expansión y reafirmación del MERCOSUR. Desde la perspectiva brasileña, la integración ampliada no sustituye, sino que complementa y promueve, la profundización de la integración económico-comercial en el subcontinente. El liderazgo brasileño en la UNASUR fortalece el MERCOSUR y favorece su posible ampliación dada la cada vez mayor interdependencia política y económica entre los países de la región.

## **Síntesis del capítulo 7**

- A principios de la década de los 2000 vuelven los intentos de reconstrucción del proceso de integración. Sin embargo, la erupción de la crisis en Argentina en 2001, interrumpe una vez más los avances en este sentido. La “Ley de Convertibilidad” del Ministro Cavallo provocó la devaluación unilateral del peso y favoreció las importaciones de bienes de capital de países externos al MERCOSUR.
- El nuevo escenario político en Argentina y la desconfianza de los organismos multilaterales, llevaron al presidente elegido Duhalde a apostar por la reaproximación con los socios del MERCOSUR como estrategia para salir de la crisis. La firma del Protocolo de los Olivos (para solución de controversias) por Brasil señaló la predisposición a hacer concesiones en favor del fortalecimiento del proceso de integración, lo que se reafirma con la llegada de Lula al poder en Brasil y su afán por el liderazgo internacional.
- La firma del “Consenso de Buenos Aires” entre Lula y Néstor Kirchner oficializa una nueva etapa en el MERCOSUR. El bloque pasa a ser prioridad en la política exterior de los dos grandes del bloque económico. La revitalización es abrazada por Paraguay y Uruguay y luego se establecen nuevos objetivos y compromisos relacionados con la estructura institucional del bloque (Protocolo de Ouro Preto).
- El concepto de integración es ampliado, trascendiendo el inicial enfoque meramente comercial. Gana dimensión social, científico-tecnológica y cultural. La creación del FOCEM es un ejemplo de la nueva visión desarrollista en el MERCOSUR. Ilustra, además, cómo Brasil (principal financiador del Fondo) y su nueva “diplomacia del MERCOSUR”, aceptan asumir cierto coste económico por su liderazgo político.
- En ámbito económico y comercial también hubo progresos jurídico-institucionales. Los avances en la discusión del AEC para la eliminación de las excepciones y la



creación del SPML, que viabiliza las transacciones comerciales sin la intermediación del dólar, son reflejos del nuevo momento del bloque. Ya no se discute su existencia, sino fórmulas de fortalecerlo.

- Tiene inicio el proceso de ampliación del bloque con la incorporación, por medio de los ACE, de miembros asociados, expandiendo el área de actuación económica del bloque. Este proceso culminó con la inclusión de Venezuela como miembro pleno en 2012.
- Paralelamente a la integración del MERCOSUR, pero en total consonancia, los países miembros participaron activamente de otras iniciativas de integración en el continente, como la IIRSA, la CASA y, posteriormente, la UNASUR.
- El apoderamiento del proyecto de la UNASUR por Brasil hizo que la nueva propuesta de integración se dibujase sin conflictos con el revitalizado bloque económico, del cual Brasil es líder. Por el contrario, la propuesta coloca a MERCOSUR y la CAN como instrumentos de la integración económica de la UNASUR, posición que fortalece la existencia del bloque y favorece a su futura ampliación.
- Se puede concluir que, superados los 20 años de su existencia, el MERCOSUR vive su mejor momento político. El protagonismo asumido por Brasil en la región terminó por garantizar la existencia del bloque aun con el surgimiento de nuevas iniciativas como la UNASUR. Es incontestable que la apuesta brasileña por el proyecto del MERCOSUR es actualmente más fuerte que nunca.

## **BLOQUE IV - EL PAPEL DEL MERCOSUR EN LA “NUEVA” INSERCIÓN INTERNACIONAL BRASILEÑA**

Superadas las dos décadas de existencia, el MERCOSUR sigue dividiendo opiniones entre los estudiosos de la integración en Sudamérica respecto a sus resultados efectivos. Muchos son los que creen que el bloque regional ha fracasado en el intento de ser un motor de desarrollo en la región. Principalmente en función de las asimetrías que existen entre los países miembros y los muchos desacuerdos respecto a los divergentes intereses comerciales persistentes entre ellos. Otros defienden que, aunque llena de imperfecciones, esa unión aduanera ha contribuido a que sus partícipes sean más fuertes en el escenario internacional, constituyendo para los mismos una alternativa a la subordinación de sus economías como área de influencia de Washington.

Entre los innumerables estudios sobre este proyecto de integración sudamericano, el único consenso existente es que el MERCOSUR sólo se ha creado y perdura hasta los días de hoy por la gran voluntad política de Brasil, que, siempre que puede, minimiza las divergencias y defiende la continuidad del bloque regional como eje de la integración en el subcontinente.

La fuerte apuesta política de Brasil en defensa del bloque económico nos instiga a algunas reflexiones: ¿Por qué asumir el coste político de apostar en un proceso de integración tan complejo y truncado? ¿Qué tipo de beneficios puede traer el MERCOSUR a Brasil, para que este país insistiera en la revitalización de un bloque económico que estuvo al borde de la desaparición? ¿Sería el MERCOSUR una vía para que Brasil lograra una mejor inserción dentro de la dinámica capitalista global? Tales reflexiones nos remiten directamente a nuestra hipótesis de trabajo. Saber cuál es el papel del MERCOSUR dentro de la “nueva” inserción brasileña en el proceso de acumulación global es el objetivo de la presente sección.

El análisis de este bloque IV sintetiza el objetivo central de la investigación. Analizar la hipótesis de trabajo a la luz del marco teórico presentado (Bloque I), del entendimiento de la dinámica del capitalismo brasileño (bloque II) y de la génesis del proceso de integración que configura el MERCOSUR de hoy (Bloque III).

A través del análisis empírico de los datos de comercio e inversión del bloque, buscaremos sintetizar las resultantes del proceso de integración para el conjunto de países miembros, para

luego detallar dichas implicaciones para Brasil, valorando, desde la perspectiva brasileña, el papel que desempeñó el MERCOSUR a la actual proyección de Brasil como líder político-económico sudamericano, así como de su creciente protagonismo en el nuevo juego de fuerzas de la geopolítica global.

## **Capítulo 8      El MERCOSUR como bloque regional y su papel para una mejor inserción internacional de la región**

### ***8.1 La eficacia de la unión aduanera como mecanismo de desarrollo para la región***

Uno de los principales objetivos (declarados) de la integración económica regional es hacer que el conjunto de países implicados en el proceso mejoren su inserción económica en la economía mundial. Hacer que, a través de la actuación conjunta y la coordinación de políticas entre las naciones, este grupo de países alcance internacionalmente una posición que individualmente no lograrían fácilmente.

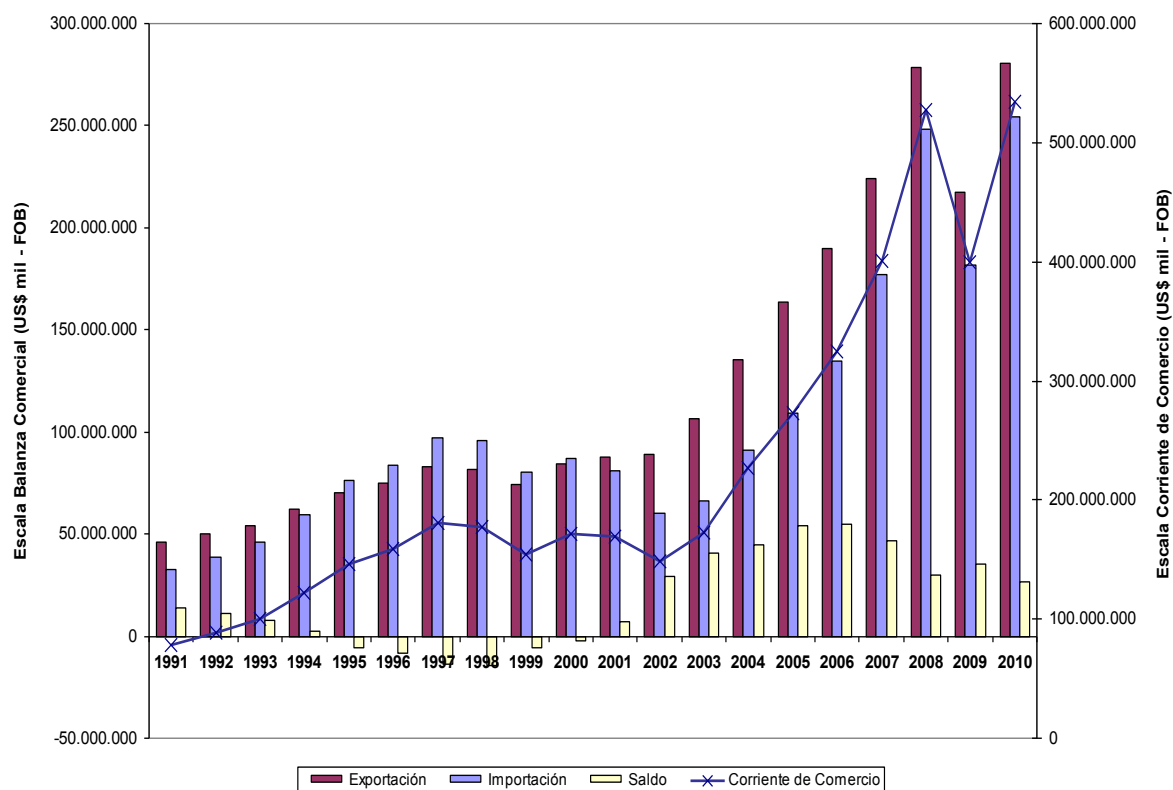
Por cierto, existen muchos caminos para alcanzar ese mejor posicionamiento global. El adoptado por el MERCOSUR, como ya hemos mencionado, fue la asentada en el marco del neoestructuralismo cepalino. La apuesta por la apertura económica y financiera, conjurada en la estrategia de desarrollo hacia fuera, no cerró puertas a las negociaciones comerciales bilaterales.

#### **8.1.1 Un breve análisis de la evolución comercial del MERCOSUR**

Las medidas institucionales puestas en marcha por los países del MERCOSUR para lograr un mayor grado de apertura comercial han tenido un resultado positivo en respecto al incremento de las relaciones comerciales del conjunto de países del bloque con el resto del mundo. El

“Gráfico 6” abajo ilustra el reflejo de las medidas liberalizantes en los flujos de comercio del MERCOSUR.<sup>82</sup>

**Gráfico 6 Balanza Comercial MERCOSUR-MUNDO (1991-2010)**



Fuente: CEPAL y Aliceweb-Mercosur.

La evolución de barras rojas en el período entre 1991 y 2010 refleja un aumento considerable de las exportaciones del MERCOSUR hacia el Mundo. En 1991, al comienzo del proceso de integración, las exportaciones del bloque registraban 45,9 mil millones de dólares. En el año 2001, tras diez años de la puesta en marcha del MERCOSUR, esta misma variable alcanzaba la cifra de 87,9 mil millones de dólares, cifra un 91,6% superior a lo registrado en el primer año del bloque. Sin embargo, es a partir del 2003 cuando las exportaciones del MERCOSUR aceleran su ritmo de crecimiento. En aquel año, las exportaciones fueron un 20% más altas

<sup>82</sup> Gráfico elaborado con base en los valores de la tabla del “Anexo 4”, p. 351.

que el año anterior. Y en los dos años siguientes, el crecimiento anual fue, respectivamente, del 27% y del 21%. En el período entre 2003 y 2008, el crecimiento anual no fue nunca inferior al 15%. Con excepción del año 2009, cuando se sintieron los reflejos de la crisis financiera internacional. Con todo y con ello, la recuperación fue bastante rápida y el crecimiento anual de las exportaciones del 29% en 2010 refleja la rápida recuperación de los países del bloque. En 2010, las exportaciones registraron un total de 280,4 mil millones de dólares, lo que representa un valor del 510% superior al registrado en el primer año de existencia del MERCOSUR.<sup>83</sup>

A su vez, las importaciones también aumentaron de modo considerable en estos 20 años del MERCOSUR. La evolución de las barras azules del “Gráfico 6” ilustra con claridad dicho ascenso.

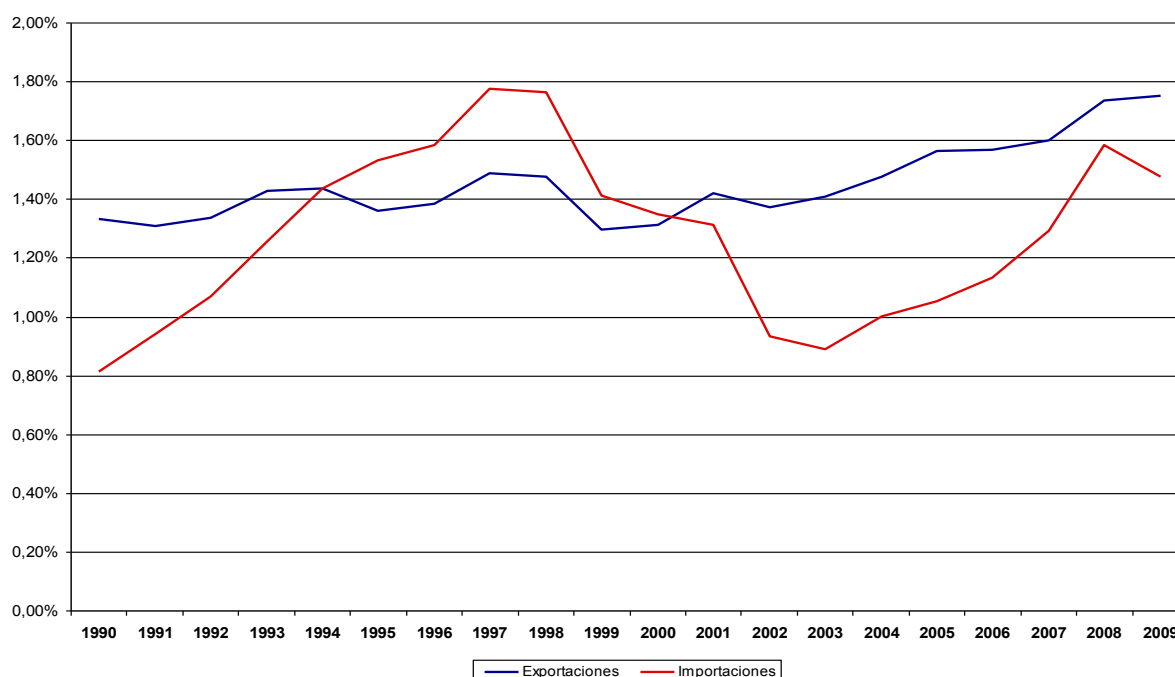
En los primeros años del MERCOSUR, las importaciones crecieron a un ritmo más intenso que el de las exportaciones. De 1991 a 1995 el crecimiento anual fue siempre superior al doble del registrado por las exportaciones. En este último año, por primera vez en la historia del MERCOSUR, el bloque registró un déficit en la balanza comercial (5,6 mil millones de dólares), situación que se mantendría hasta el año 2000. Entre los años 1991 y 2000 el aumento registrado en las importaciones del bloque fue del 168,7%. Saltaron de 32,3 mil millones de dólares en 1991, a los 86,8 mil millones de dólares registrados en el año 2000. Sin embargo, es a partir del año 2003 cuando empieza la escalada de las importaciones del MERCOSUR ante el mundo. Si hemos destacado el intenso ritmo de crecimiento de las exportaciones, el de las importaciones fue todavía más intenso. Los años 2004, 2008 y 2010, por ejemplo, registraron crecimientos anuales del 37%, el 41% y el 40%, respectivamente. A finales de 2010, el aumento registrado en las importaciones, para el período desde 1991, fue del 686,2%. Cifra superior al 510% registrados por las exportaciones.

La citada expansión, tanto de las exportaciones como de las importaciones tuvo como resultado una mejora de la posición relativa del MERCOSUR en el escenario comercial mundial, como ilustra el gráfico abajo.

---

<sup>83</sup> Los datos de las variaciones anuales están reflejados en el “Anexo 6”, p. 352; y las variaciones con base en 1991 en el “Anexo 7”, p. 353.

**Gráfico 7 Participación relativa del MERCOSUR en el comercio mundial (1990-2009)<sup>84</sup>**



Fuente: Unctadstat, 2011.

Aunque con un comportamiento algo cíclico, el bloque sudamericano mejoró su posición relativa en el total de las exportaciones mundiales. En 1990, año inmediatamente anterior a la firma del tratado constitutivo del MERCOSUR, el conjunto de países que formaban el bloque representaban el 1,33% del total exportado en el mundo. Como se puede notar, este no es el nivel más bajo de participación relativa de las exportaciones del bloque en su historia. En los años 1999 y 2000, se registraron un 1,30% y un 1,31% respectivamente, los valores más bajos de la serie. Sin embargo, la ascensión verificada en la última década ha sido clave para que el bloque recuperara su importancia relativa e incluso mejorase su posición global. En 2009, las exportaciones del bloque alcanzan su participación relativa más alta, registrando un 1,75%, y mejorando su posición relativa incluso con respecto al año anterior, pese la drástica reducción de las exportaciones del bloque, consecuencia de la crisis internacional.<sup>85</sup>

<sup>84</sup>Los datos base del gráfico se encuentran en la tabla del “Anexo 8”, p. 353.

<sup>85</sup>Lo que señala que la crisis financiera internacional ha impactado más en las exportaciones mundiales que en las de los países del MERCOSUR.

En el caso de las importaciones, el aumento en la participación relativa del MERCOSUR fue aún mayor. De un porcentaje del 0,81% en el año 1990, pasó al 1,48% registrado el año 2009, después de haber registrado 1,58% en 2008. Cabe destacar que este no es el valor punta alcanzado por el MERCOSUR. En los años 1997 y 1998 el bloque llegó a representar respectivamente el 1,78% y el 1,76% del total de las importaciones mundiales<sup>86</sup>.

### **8.1.2 Los comercios Intra y Extrarregional**

Como se ha visto, el comercio del conjunto de países que forman el MERCOSUR ha aumentado en los años de existencia del bloque económico. Sin embargo, queda pendiente conocer en qué medida las políticas liberalizantes para fomentar el comercio entre estos países han colaborado para ese resultado. Un buen indicador para este análisis es la participación del comercio intrarregional en el total del comercio del bloque.

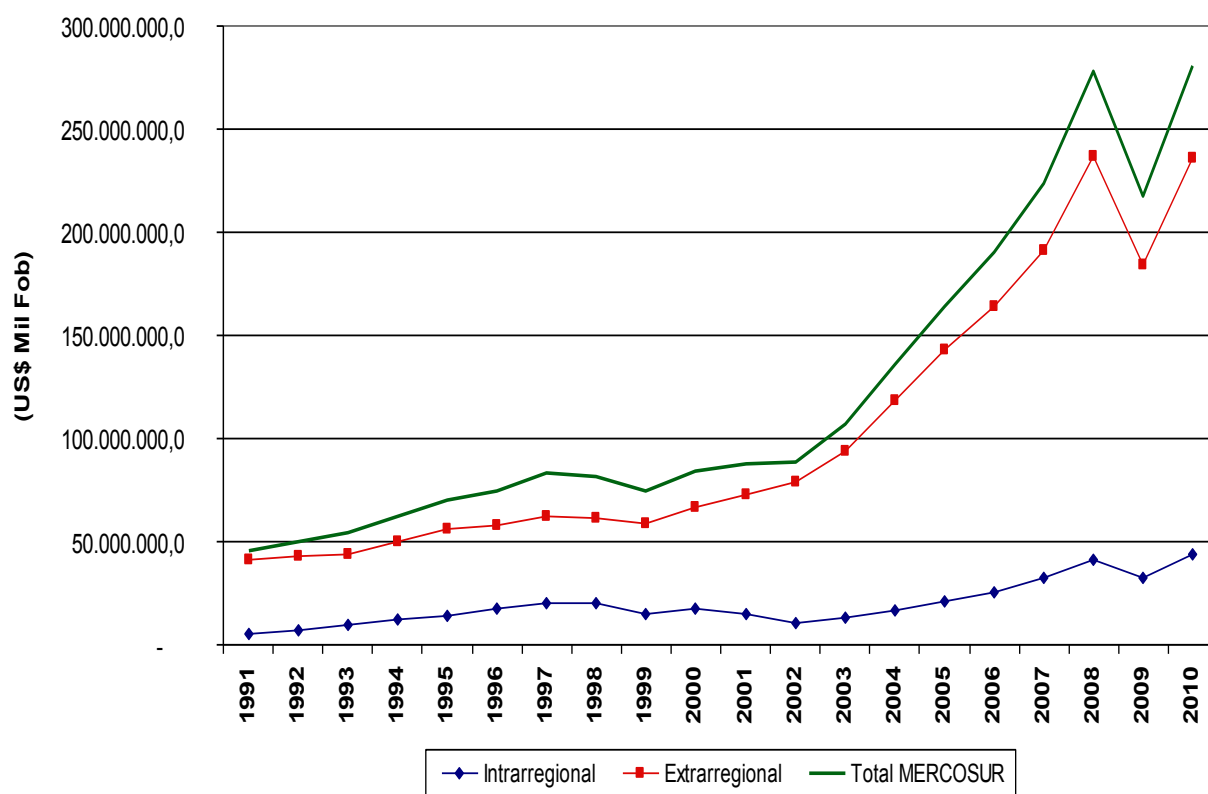
Muchos defensores de los procesos de integración señalan como una de sus ventajas el hecho de que, en los momentos de crisis de demanda externa, el comercio intra-bloque serviría como un colchón anticrisis, en donde este excedente sería absorbido por los países miembros del bloque, contribuyendo a mantener el dinamismo económico en la región en una situación coyuntural desfavorable para las exportaciones hacia el resto del mundo. En esta hipótesis, las curvas de exportación intra y extra seguirían tendencias opuestas para que el aumento de una compense la caída de otra.

Al analizar el “Gráfico 8”, que descompone las exportaciones del bloque ilustrando la magnitud de los comercios intra y extrarregional a lo largo de los años de existencia del MERCOSUR, se nota que el bloque jamás ha funcionado como colchón anticrisis. Los comercio intra y extrarregional siguen, visiblemente, una misma tendencia.

---

<sup>86</sup>En los años previos a la depreciación del Real brasileño.

**Gráfico 8 Exportaciones Intra y Extrarregional MERCOSUR (1991 – 2010)<sup>87</sup>**



Fuente: CEPAL y Aliceweb-Mercosur.

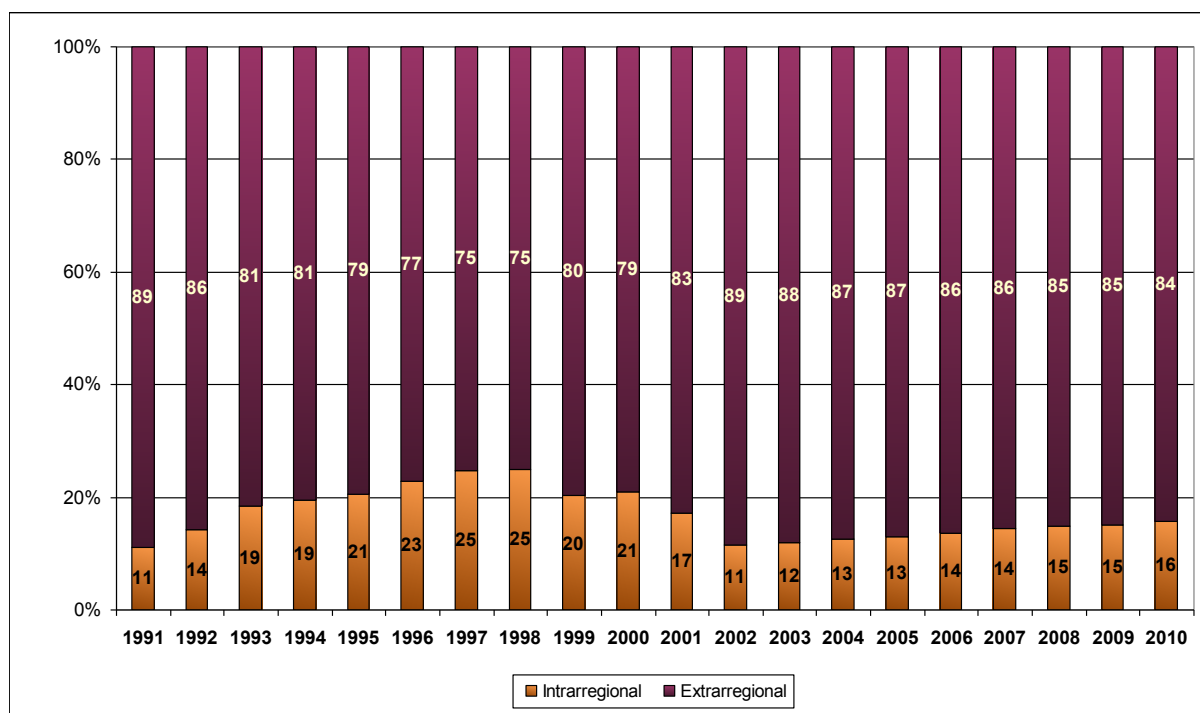
Además, ambos tipos de exportación han crecido a lo largo del proceso de integración. Las exportaciones extrarregionales han aumentado cada año, con excepción de los años 1998, 1999 y 2009. En la década de los 90 han pasado de los 40,8 mil millones de dólares registrados en 1991, a los 66,9 mil millones de dólares el año 2000, un crecimiento del orden del 64%. Sin embargo, es en la última década cuando los montantes exportados aumentan significativamente. El año 2004, por primera vez sobrepasan la barrera de los 100 mil millones exportados, sumando 118,6 mil millones de dólares, un 77,3% más que el registrado en el año 2000. En 2010, las exportaciones extrarregionales sumaron 236,32 mil millones de dólares, prácticamente el doble de lo registrado el 2004 y un 479,2% más que la marca del año 1991.

<sup>87</sup>Los datos que originan el gráfico se encuentran en la tabla del “Anexo 9”, p. 354.



La exportación hacia terceros países ha tenido siempre una vital importancia en el total del comercio del MERCOSUR, como se puede verificar en el gráfico abajo:

**Gráfico 9 Participación Relativa de los Comercios Intra y Extrarregional en el Total de las Exportaciones del MERCOSUR (%)**



Fuente: CEPAL y Aliceweb-Mercosur.

Con un promedio del 81,1% en el período que se extiende de 1991 a 2010, la participación relativa de las exportaciones extrarregionales osciló entre el 89% y el 75%. Este límite máximo era justamente el registrado en el año 1991. Como se puede observar, el comercio extrarregional fue perdiendo participación relativa en los primeros años del MERCOSUR, pese a que, como ya hemos comentado, las cifras de este comercio aumentaron sustancialmente. Esto significa que el crecimiento registrado era, en comparación, menor al crecimiento de las exportaciones intrarregionales.

**Tabla 4** *Variación Anual de las Exportaciones en el MERCOSUR (%)*

<b>Año</b>	<b>Intrarregional</b>	<b>Extrarregional</b>	<b>Total MERCOSUR</b>
1991	-	-	-
1992	41,4%	5,6%	9,6%
1993	38,9%	2,1%	7,4%
1994	20,3%	13,8%	15,0%
1995	19,9%	11,9%	13,5%
1996	18,4%	3,3%	6,4%
1997	20,3%	8,3%	11,1%
1998	-1,1%	-2,7%	-2,3%
1999	-25,5%	-3,0%	-8,6%
2000	16,9%	13,1%	13,9%
2001	-14,3%	8,8%	3,9%
2002	-32,9%	8,3%	1,2%
2003	25,3%	19,2%	19,9%
2004	33,9%	26,4%	27,3%
2005	23,5%	20,2%	20,6%
2006	22,0%	15,3%	16,2%
2007	25,7%	16,4%	17,7%
2008	28,6%	23,7%	24,4%
2009	-21,4%	-22,1%	-22,0%
2010	34,8%	28,1%	29,1%

Fuente: CEPAL y Aliceweb-Mercosur.

Los datos de la “Tabla 4” reflejan los diferentes ritmos de crecimiento de los comercios intra y extrarregional. Como podemos observar, en el período entre 1992 y 1997 el crecimiento anual de las exportaciones intrarregionales superó con creces el de las exportaciones para países externos al bloque. En los dos primeros años tras la firma del Tratado de Asunción, el crecimiento de las exportaciones entre los países miembros, fue del 41,4% y del 38,9%, frente al 5,6% y al 2,1% registrados para terceros países. Este comportamiento inicial consiguió que las exportaciones intra-bloque, que eran de 5,1 mil millones de dólares en 1991, se duplicaran ya en 1993, registrando los 10,0 mil millones de dólares. Esta cifra se veía duplicada 4 años después, cuando a finales de 1997 las exportaciones entre los países del MERCOSUR fueron de 20,5 mil millones de dólares. Este último año fue el que el comercio intrarregional alcanzó

su mayor participación relativa, representando el 25% del comercio total del bloque, ante el 11% verificado en el inicio del proceso de integración.<sup>88</sup>

A partir de 1998, hubo un período de estancamiento y retracción en el comercio interno de la región, reflejo de las crisis vividas por los dos “grandes” del MERCOSUR. La retracción fue tal que, en 2002, la participación relativa del comercio intrarregional volvía a los niveles registrados en 1991 (11%).

Pero en 2003 se reactiva el comercio en la región. Sosteniendo tasas de crecimiento por encima de los 20%, el comercio intra-bloque se intensifica y salta de los 12,7 mil millones de dólares del año 2003, para los 44,1 mil millones de dólares verificados el año 2010, cuando representó un 16% del total comercializado por el MERCOSUR.

Aunque las cifras del comercio intrarregional sean, en su magnitud, bastante inferiores a las del comercio extrarregional, hay que destacar el aumento relativo que sufrió tras la puesta en marcha del MERCOSUR. De hecho, el crecimiento del comercio intrarregional fue superior al crecimiento del comercio extra-bloque. Mientras el último, en el período 1991-2010, aumentó un 479,2%, el primero tuvo un incremento del 764,2% en estas casi dos décadas de integración.<sup>89</sup>

A ejemplo de lo ocurrido con las exportaciones, las importaciones extrarregionales también representaron la parcela mayoritaria del total de las importaciones del bloque. Con crecimientos anuales sucesivos, el total importado por el MERCOSUR desde países externos al bloque pasó del 27,2 mil millones de dólares en el año 1991, a 76,8 mil millones de dólares en el 1997, una variación acumulada del 181,9%. Luego, se inicia un período, entre 1998 y 2002, en el que se frenan las importaciones extra-bloque, llegando a retroceder en este último año a los 49,4 mil millones de dólares comercializados. Sin embargo, a partir de 2003, estas importaciones vuelven a crecer en ritmo acelerado y continuado (una vez más, el año 2009 es la excepción). En el año 2005, con 87,5 mil millones de dólares comercializados, es superado el nivel máximo de la década de los 90, registrado en 1997. En el año 2010, año inmediato a la dura crisis mundial de 2009, con un crecimiento anual de 41,5%, las importaciones extrarregionales no sólo se han recuperado, sino que han marcado su mayor nivel en la

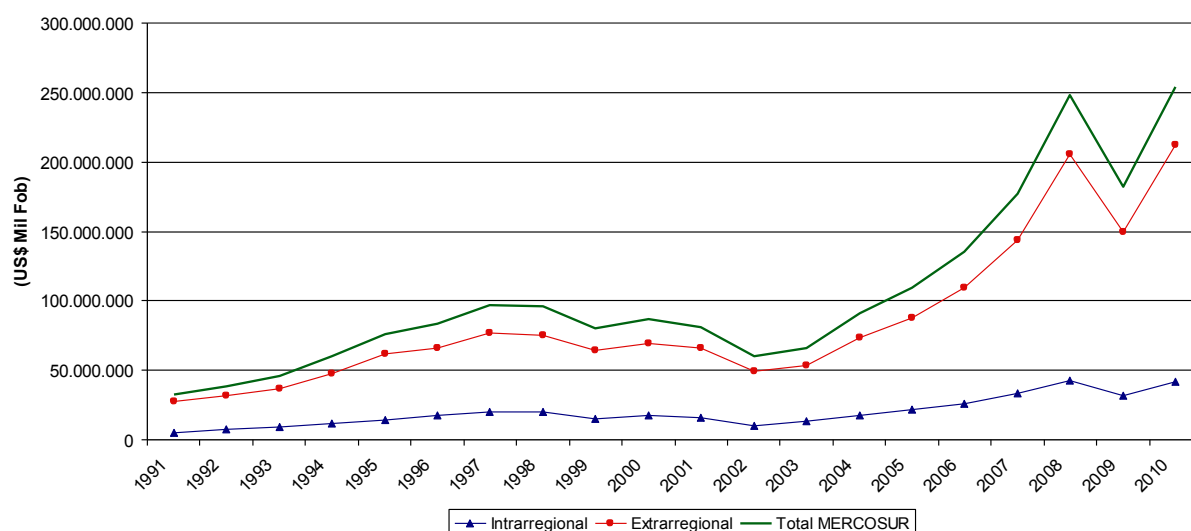
---

<sup>88</sup>Los años de 1997 y 1998 fueron los de mayor participación relativa. Revisitar “Gráfico 9”, p. 184.

<sup>89</sup>Según datos de la tabla del “Anexo 10”, p. 354.

historia del MERCOSUR. Un total de 212,2 mil millones de dólares importados de países externos al bloque, lo que representa un 678,7% de aumento frente los registros de 1991.<sup>90</sup>

**Gráfico 10 Importaciones Intra y Extrarregional MERCOSUR (1991 – 2010)<sup>91</sup>**



Fuente: CEPAL y Aliceweb-Mercosur.

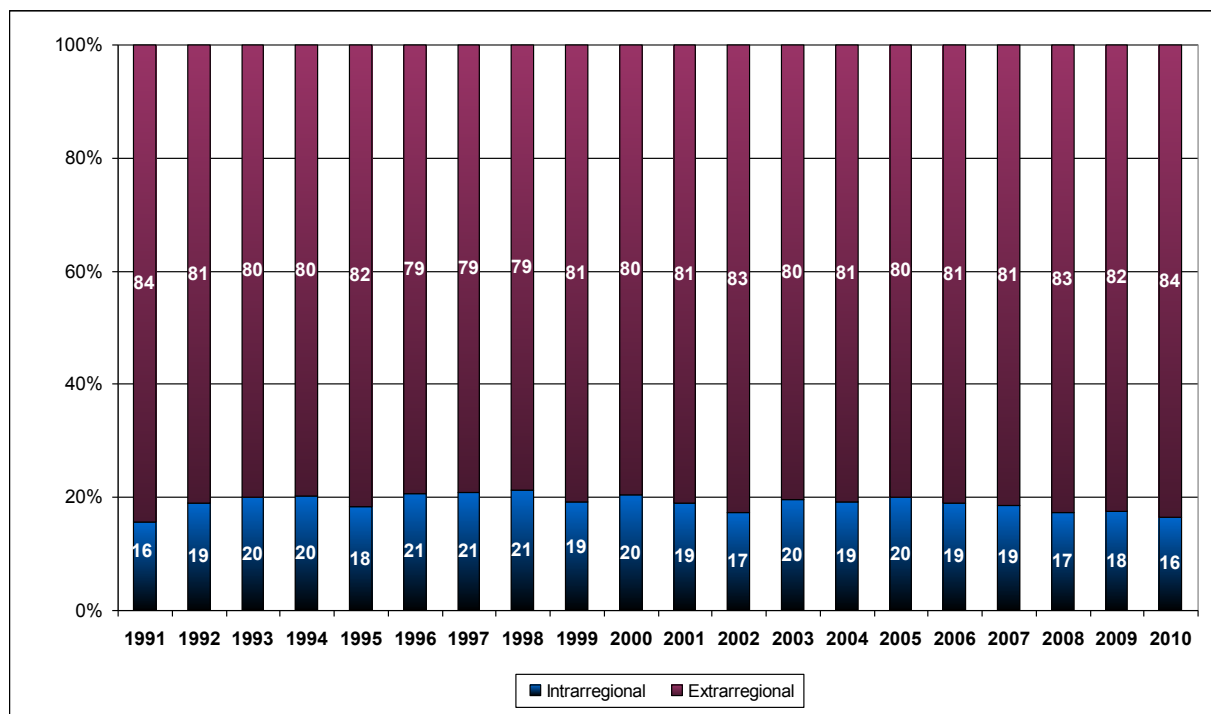
Las importaciones intrarregionales también siguieron creciendo en el mismo período. A finales de 2010, registraron un aumento del 726,2% en comparación con las cifras de 1991. Un aumento ligeramente superior al de las transacciones extra-bloque.

A pesar del mayor crecimiento de las transacciones intra-bloque, este no fue suficientemente grande como para traducirse en un aumento de la participación relativa de este tipo de comercio con respecto al total de las importaciones del MERCOSUR. Como ilustra el “Gráfico 11” (abajo), hubo, a lo largo de los, años muy poca variación en la composición de las importaciones, lo que indica que el crecimiento de ambas modalidades (intra y extrarregional) ha mantenido cierta proporcionalidad.

<sup>90</sup> Para el análisis, se han utilizado datos tanto del “Anexo 12”, p. 355, como del “Anexo 13”, p. 356.

<sup>91</sup> Los datos que originan el gráfico se encuentran en la tabla del “Anexo 11”, p. 355.

**Gráfico 11 Participación Relativa de los Comercios Intra y Extrarregional en el Total de las Importaciones del MERCOSUR (%)**



Fuente: CEPAL y Aliceweb-Mercosur.

Las importaciones intra-bloque registraron un promedio del 19% de participación en el total de las importaciones del MERCOSUR, siendo su máxima aportación el 21% de los años 1996, 1997 y 1998. En el año 2010, la participación relativa del comercio intrarregional descendió hasta el 16% del total, su menor nivel histórico, igualando la marca de 1991, primer año del proceso de integración.

Del análisis previo se puede interpretar que, en términos cuantitativos, se dio un importante aumento de los flujos comerciales del MERCOSUR en esos 20 años de integración, aunque la participación relativa del comercio intrarregional con respecto al total no haya aumentado en la misma proporción.

Es cierto que el conjunto de países del bloque aumentó su cuota de mercado con respecto al volumen de comercio mundial, sin embargo, todavía queda por saber si esta mayor participación se tradujo en una mejor inserción internacional para las economías de estos países.

## **8.2 *¿Contribuye el MERCOSUR a una mejor inserción internacional del conjunto de sus países?***

Tras iniciar el estudio sobre el MERCOSUR considerando el bloque como un conjunto homogéneo de países, merece la pena bajar un escalón en el nivel de análisis de nuestro objeto de estudio y revisar las diferentes evoluciones de sus países miembros. Es importante saber si el conjunto de medidas implementadas a lo largo de los 20 años del proceso de integración sudamericano configuraron una mejora en la inserción global de las economías de sus países miembros.

No hay que perder de vista que el acuerdo de integración sudamericano se engendra en el contexto de la post-crisis de los 80, la década perdida, y que el conjunto de medidas económicas tenía como objetivo último conseguir que sus países miembros pudieran, a través la coordinación de políticas de y la creación de un amplio mercado común, generar condiciones para que el conjunto de países miembros mejoraran su inserción en la economía global y, consecuentemente, su función dentro de la División Internacional del Trabajo entre las naciones.

Dentro del marco teórico propuesto, una mejor inserción internacional supondría un cambio en las condiciones de acumulación de capital existentes en estos países con respecto al resto del mundo. Un proceso cuyo fin es mejorar la posición relativa de los países miembros, sea en términos de producción de riqueza (esfera de la producción), sea en términos de apropiación de plusvalía por medio de las relaciones de comercio internacional (esfera de la circulación).

### **8.2.1 La acumulación de riqueza en la “Era” MERCOSUR**

En la relación entre países, cada uno se "especializa" en un determinado tipo de productos, cumpliendo un papel en la División Internacional del Trabajo entre naciones.<sup>92</sup> Las diferentes estructuras productivas, y sus distintas composiciones orgánicas del capital, influyen

---

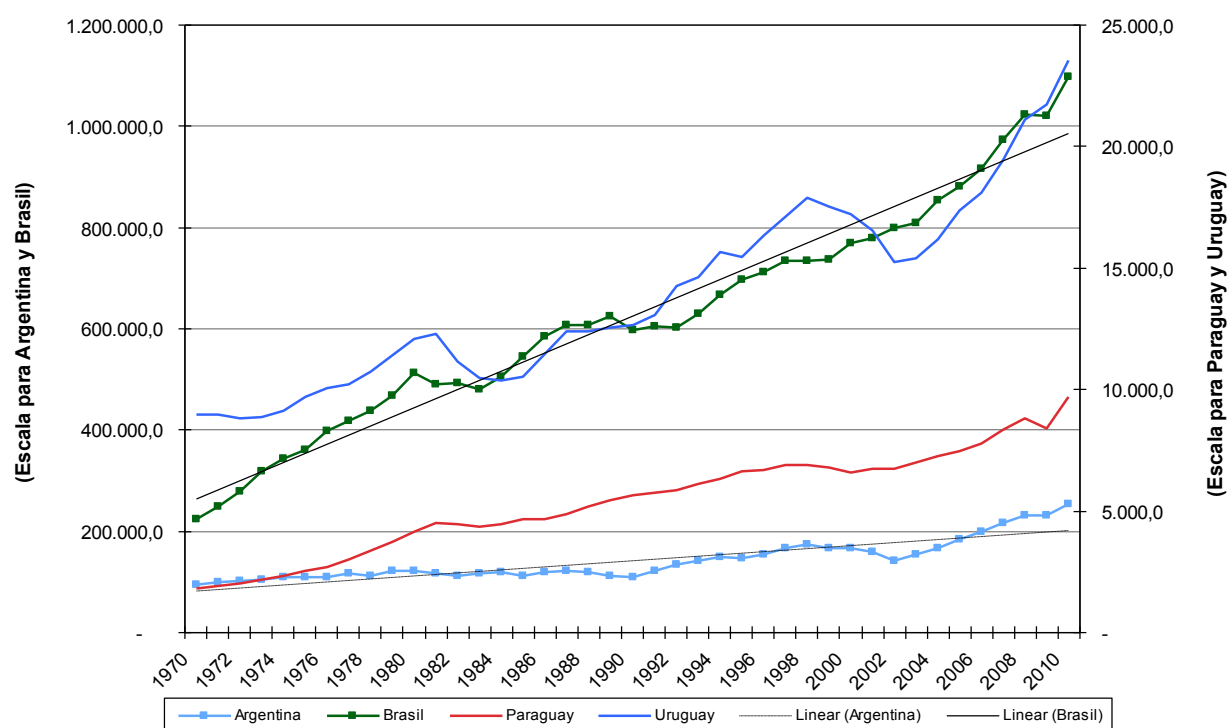
<sup>92</sup> Lejos de la especialización definida en los términos de la teoría de las ventajas comparativas, aquí se entiende que todos los países producen y exportan de todo. Sin embargo, siempre hay una clase de productos con mayor importancia relativa en su función de proveedor mundial. En la especialización debe interpretarse aquí en estos términos.

directamente en el cómputo total tanto de la riqueza producida, como de la riqueza apropiada por un determinado país.<sup>93</sup>

En términos marxistas, la riqueza de una nación esta directamente relacionada con las condiciones de acumulación de capital existentes en su economía, sea generando plusvalía internamente, a través de sus procesos productivos, o bien apropiándose de plusvalía generada externamente, por la vía del comercio internacional.

En la contabilidad nacional convencional, el Producto Interior Bruto (PIB) es la variable que mejor ejerce como medida de riqueza acumulada en determinada región. El “Gráfico 12”, abajo, ilustra cómo ha evolucionado esa variable en los diferentes países que componen el MERCOSUR.

**Gráfico 12 Evolución del PIB Real Absoluto de los Países del MERCOSUR 1970-2010**  
(US\$ millones)<sup>94</sup>



Fuente: UNCTAD, UNCSTADstad 2011.

\* US\$ a precios constantes de 2005 y tipos de cambio constantes de 2005.

<sup>93</sup>Profundizaremos más adelante la diferenciación entre creación y apropiación de plusvalía.

<sup>94</sup> Gráfico elaborado con base en los datos de la tabla del “Anexo 14”, p. 357.

A primera vista podemos observar un rasgo característico del proceso de integración sudamericano: la existencia de dos realidades económicas paralelas entre sus países miembros. Las diferentes magnitudes de riqueza entre los dos grandes (Brasil y Argentina) y los dos pequeños (Paraguay y Uruguay) son tan evidentes que para hacer una ilustración gráfica de la trayectoria de los PIB's de estos países se hizo necesario dividir el gráfico en dos ejes con escalas distintas a efecto de hacer posible esta comparación.

En el eje de la derecha están los valores de referencia para los PIB de Paraguay y Uruguay. Como podemos ver, ambos países siguieron una trayectoria ascendente en el período 1970-2010. En este período, la economía paraguaya pasa de registrar un montante de 1,79 mil millones de dólares, a los 9,6 mil millones de 2010. Ya el Uruguay parte de un parangón algo superior. Su PIB salta de los 8,9 mil millones de dólares en 1970, a los 23,5 mil millones en 2010.

Sin embargo, tras la firma del tratado de Asunción (1991) y el inicio del proceso de integración, no hay un cambio significativo en la tendencia ya observada respecto a la acumulación de riqueza en estos países. Paraguay y Uruguay ni siquiera acompañan el ritmo del proceso de acumulación mundial (Tabla 5 abajo).

**Tabla 5    Número Índice de PIB Real Absoluto Pos MERCOSUR (Base: 1991)**

<b>Año</b>	<b>Argentina</b>	<b>Brasil</b>	<b>Paraguay</b>	<b>Uruguay</b>	<b>MERCOSUR</b>	<b>Mundo</b>
1991	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
1992	110,30	99,46	101,80	109,10	101,41	101,84
1993	117,20	104,35	106,02	111,95	106,59	103,40
1994	124,04	110,46	109,30	120,11	112,83	106,68
1995	120,51	115,13	115,27	118,36	116,06	109,73
1996	127,17	117,60	115,75	124,95	119,28	113,32
1997	137,49	121,57	119,19	131,11	124,31	117,52
1998	142,78	121,62	119,85	137,03	125,32	120,47
1999	137,95	121,93	118,08	134,37	124,72	124,58
2000	136,86	127,18	114,14	131,78	128,73	130,01
2001	130,82	128,85	116,49	126,72	129,03	132,36
2002	116,57	132,27	116,43	116,92	129,32	135,15
2003	126,87	133,79	120,90	117,86	132,28	138,83
2004	138,33	141,43	125,91	123,76	140,49	144,51
2005	151,03	145,90	129,51	132,99	146,38	149,68
2006	163,81	151,67	135,14	138,74	153,29	155,80
2007	177,99	160,91	144,28	149,09	163,36	162,10
2008	190,02	169,18	152,69	161,82	172,31	164,84
2009	191,63	168,86	145,75	166,44	172,35	161,58
2010	209,19	181,51	168,00	180,54	185,90	167,94

Fuente: UNCTAD, UNCSTADstad 2011. Elaboración propia.



Al tomar la reciente fecha del 2008 como referencia, se puede constatar que, mientras el PIB mundial había crecido un 64,8% en relación al año 1991, en Paraguay y Uruguay, la variación del PIB en el mismo período fue de, respectivamente, 52,6% y 61,8%. Solamente en 2009, tras la contracción en la economía mundial, fruto de la recesión en los países de Europa y Estados Unidos, Uruguay logró superar los niveles mundiales de acumulación de riqueza. Paraguay, a su vez, tardó un año más en concretar este hecho. En 2010, la riqueza acumulada en relación a 1991 era del 68%, frente al 67,9% registrado por la economía mundial.<sup>95</sup>

Volviendo al análisis gráfico (Gráfico 12 arriba), en el eje de la izquierda se encuentran los valores de referencia para los dos grandes del MERCOSUR. El PIB argentino, que era en 1970 de 95,3 mil millones de dólares, registró en 2010 la cifra de 253,7 mil millones de dólares. Los años posteriores a la creación del bloque regional fueron el período de mayor acumulación de riqueza en Argentina. Si entre 1970 y 1990 el país registró un aumento acumulado de aproximadamente un 15%, en la “Era” Pos-MERCOSUR el incremento fue de aproximadamente 109,1%, conforme ilustra la “Tabla 5” (arriba).

A su vez, la evolución de la economía brasileña fue algo diferente a la trayectoria argentina. Brasil registró su mayor período de expansión en la “Era” Pre MERCOSUR. Si comparamos el crecimiento de la economía brasileña en los veinte años anteriores a la veintena posterior a la formación del bloque económico, se constata que el período que comprende los años entre 1970 y 1990, fueron los de mayor crecimiento para el país. En 1990, la riqueza nacional era del 167,5% superior a 1970, al paso que para el período 1991 - 2010 el aumento registrado ha sido de 81,5%.<sup>96</sup> Brasil pasó de un PIB de 223,7 mil millones de dólares en 1970 a registrar la relevante cifra de 604,5 mil millones (2,3 veces el actual PIB argentino) ya en el año 1991. En 2008 logró superar por primera vez la marca del billón de dólares anuales, con un PIB de 1,022 billón; hasta que, tras la crisis del 2009, alcanzó el nivel máximo de acumulación de riqueza anual en su historia: los 1,097 billones de dólares del 2010. Valor 1,8 veces más alto que el registrado en el año 1991 y 4,9 superior al del año 1970.

---

<sup>95</sup>Este resultado solamente ha sido posible debido al extraordinario desempeño de la economía paraguaya en el año 2010, cuando registró un crecimiento económico real de aproximadamente el 15%.

<sup>96</sup>Aunque la segunda veintena comprenda los años entre 1991 y 2011, los datos hasta el 2010 indican que difícilmente esta veintena superará las cifras de los veinte años anteriores.

Tras este análisis queda aún más clara la asimetría existente entre los países miembros del MERCOSUR. Los datos del PIB revelan que, entre los grandes del bloque, hay un país que sobresale en el *quantum* de riqueza acumulada. Y éste es Brasil.

Sin embargo, aunque las dimensiones territoriales sean determinantes en este aspecto, los diferentes históricos del proceso de acumulación en cada país hicieron que la distancia existente entre la economía de los dos grandes del MERCOSUR no fuera siempre tan llamativa como en la actualidad.

Como ya se ha comentado, Brasil y Argentina vivieron ciclos expansivos alternos, aunque el primero registró mayor expansión en el período Pre MERCOSUR, y el segundo, en los años inmediatamente posteriores al Tratado de Asunción. Contextualizar estos distintos ciclos es fundamental para comprender el proceso histórico del desarrollo de ambos y entender la asimetría característica de la región.

El propio nacimiento del MERCOSUR proviene del entendimiento entre Brasil y Argentina para construir una cooperación que pudiera reducir las asimetrías entre ambos, formalizando una política de cooperación económica que tuviese como resultado una mayor convergencia entre sus economías.<sup>97</sup>

Con la inclusión de Paraguay y Uruguay en la propuesta de integración ideada por Brasil y Argentina, la temática de la convergencia entre las economías del proyecto de integración sudamericano aumenta su relevancia. Obviamente, en ningún caso se espera una equiparación entre las economías pequeñas y las dos grandes. Pero si es viable pensar en un acercamiento entre las dos economías de cada grupo entre sí. Que Argentina se acerque a Brasil sin restarle potencial de crecimiento y que Paraguay se acerque a Uruguay del mismo modo aportaría dinamismo a la región y conseguiría que el bloque tuviera una mejor posición dentro de la economía global.

Para medir el grado de convergencia entre los países del MERCOSUR se recurrirá a un índice que, aunque sencillo, ilustra con claridad la distancia existente entre la economía de dos países. El Índice de Convergencia Económica (ICE) deriva de la razón entre el PIB de los dos países comparados, expresando la proporción entre el país más pequeño (numerador) y el país más grande (denominador). La evolución en el tiempo del índice determina la convergencia o

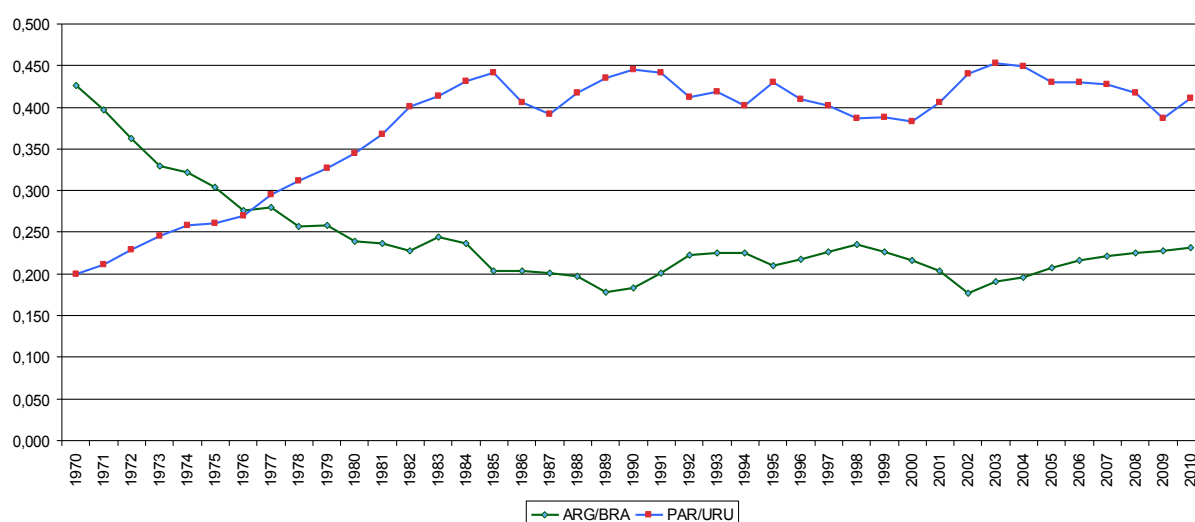
---

<sup>97</sup> Este era el objetivo del PICE, que culminó en la posterior creación del proyecto del MERCOSUR, como ya mencionado en la sección 5.2, p. 125.

divergencia entre las economías. Sus valores oscilan entre 0 y 1 y cuanto más cercano a la unidad, mayor es la convergencia entre los países de análisis.

El “Gráfico 13” ilustra como evoluciona la convergencia económica entre los dos grupos de países del MERCOSUR.

**Gráfico 13 Evolución del Índice de Convergencia Económica en el MERCOSUR**  
(Proporción PIB-Argentina / PIB-Brasil y PIB-Paraguay / PIB-Uruguay)<sup>98</sup>



Fuente: UNCTAD, UNCSTADstad 2011.

La línea verde representa la convergencia entre las economías de los dos grandes del MERCOSUR, determinada por la razón entre el PIB argentino y el PIB brasileño para cada año de análisis. Al considerar un intervalo de tiempo mas largo, es posible identificar la existencia de un cambio en la tendencia verificada en el período entre 1970 y 1990.

Cabe recordar que en la década de los 70, Brasil vivió su período áureo de crecimiento. Los años del “milagro económico” brasileño alzaron el país a la condición de actor relevante en la economía global. Pero también es verdad que la economía argentina había sido, a principios del siglo XX, una isla de prosperidad económica en Latinoamérica y que conservaba una herencia de sus años de prosperidad. De este modo, al inicio de los años 70, la distancia entre

<sup>98</sup> Gráfico elaborado con base en los datos del “Anexo 15”, p. 358.

las economías brasileña y argentina no era una distancia significativa si tenidas en cuenta las debidas proporciones geográficas entre los dos países.

Brasil, que en extensión territorial equivale a tres Argentinas, en el año 1970 tenía una economía apenas 2,35 mayor que la de su vecina.<sup>99</sup> El índice de convergencia entre ambas para este año era de 0,426. Sin embargo a lo largo de los años 70, la distancia entre ambas economías empieza a hacerse mayor. Entre 1970 y 1985, la economía brasileña más que duplica su tamaño en relación con la Argentina y ya no siembra dudas respecto a su posición como líder económico de la región. Dicho aumento se refleja en la caída del índice, que alcanza el 0,204 en el 85. Aún en la difícil década de los 80, la distancia entre las dos principales economías de la región siguió aumentando, llegando en el año 1989 a un índice de 0,178, cuando la economía brasileña llegó a superar en 5 veces a la segunda economía más grande del Cono Sur.<sup>100</sup>

Es en este contexto de profundización de las asimetrías cuando nace el proyecto de integración sudamericano. El MERCOSUR, además de una oportunidad para una mejor inserción de la región ante los países externos al bloque, era también una posibilidad de lograr una mejor distribución de la riqueza entre sus miembros.

De hecho, los años de vigencia del MERCOSUR fueron los de mayor convergencia entre las economías de Brasil y Argentina.<sup>101</sup> El Índice de Convergencia, que en 1990 era de 0,183, registra en 1993 y 1994 seguidamente la cifra de 0,225, lo que indica que el inicio del marco liberalizante de los 90 resultó más eficiente en términos de crecimiento para Argentina que para Brasil. Los efectos de la crisis mexicana de 1995 también impactaron más en la economía argentina, como demostró por la caída del ICE para ese año (0,210). Pero luego se recupera la trayectoria ascendente que marca la convergencia en el período.

Sin embargo, el momento más crítico en la convergencia económica en la historia del MERCOSUR fue, seguramente, el período que comprende los años entre 1998 y 2002. Es importante recordar que en el año 1999 Brasil sufrió un fuerte ataque especulativo, consecuencia del temor de los "mercados" a las posibles externalidades en el país de la crisis en la economía rusa de 1998. En este momento, Brasil llevaba a cabo una política cambiaria

---

<sup>99</sup> Argentina posee una superficie total de 2.780.400 Km<sup>2</sup>, mientras Brasil, 8.514.877 Km<sup>2</sup>.

<sup>100</sup> Las proporciones entre las economías del MERCOSUR constan en la tabla del "Anexo 16", p. 359.

<sup>101</sup> No se pretende establecer ninguna relación directa de causa-efecto entre la mayor convergencia y el MERCOSUR. Obviamente, la convergencia depende de una serie de otras variables, aunque también influya las políticas de integración económico-comerciales del MERCOSUR.

bastante conservadora, en la que el tipo de cambio del Real brasileño se mantenía en paridad con el dólar. La paridad era la base de la política de estabilidad que logró superar la hiperinflación en el país y se sustentaba gracias a una compleja ingeniería financiera que combinaba para este fin la gestión de las reservas internacionales, de los tipos de interés, de la privatización y desnacionalización de empresas estatales y del ajuste fiscal del sector público.

La respuesta brasileña a estos ataques especulativos fue la devaluación de su moneda, decisión soberana que acabó por transmitir a sus vecinos y socios en el proyecto de integración una buena parte de su carga recesiva.

En el particular caso argentino, que insistió en la paridad peso-dólar y consecuentemente mantuvo un peso muy apreciado frente al real brasileño, la decisión brasileña fue uno de los detonantes de la crisis que culmina en 2002. Las cifras del ICE (Gráfico 13 arriba) ilustran que la distancia entre las economías brasileña y argentina aumentó substancialmente en los años pos-devaluación del real. El índice, que en 1998 era de 0,236, alcanza en 2002 los 0,177 su registro más bajo en la serie, superando incluso las cifras de 1989. Tras la devaluación del peso argentino y la suspensión de pagos decretada por el país, su economía recobró fuerza y volvió a registrar crecimientos sucesivos, volviendo a acotar distancias con Brasil. Ya en el año 2003, siguiente a la debacle, el índice de convergencia entre ambos países se eleva a 0,190. Desde entonces, no deja de estrecharse la brecha entre las dos más grandes economías del MERCOSUR. El índice de 0,231 registrado en 2010, corrobora el acercamiento de la economía argentina a la brasileña a lo largo de los años de vigencia del bloque sudamericano.

Curiosamente, en el análisis de la convergencia entre los dos pequeños del MERCOSUR se comprueba una trayectoria inversa a la de los dos grandes. Volviendo al "Gráfico 13"<sup>102</sup>, al observar la trayectoria ascendente de la línea azul del ICE para los 20 años que anteceden la firma del Tratado de Asunción, se corrobora que éste es el período en el que más se acortaron las distancias entre las economías de Paraguay y Uruguay. En 1970, con un ICE de 0,200, la economía uruguaya era 5 veces superior a la paraguaya. Veinte años después, el índice de convergencia económica se elevaba a los 0,445 registrados en 1990.

Con la entrada en vigor del proceso de integración, la marcada trayectoria de acercamiento entre las economías de Paraguay y Uruguay da lugar a un período de comportamiento algo cíclico, cuya tendencia apunta más a un retroceso que a un avance en términos de

---

<sup>102</sup> Página 194.

convergencia económica. El ICE registra al largo de los 90 una trayectoria descendente partiendo de los 0,445 de 1990, hasta los 0,383 del año 2000. En los años 2001, 2002 y 2003 el índice vuelve a aumentar, registrando su punto más alto en este último año, con 0,453. A partir de ahí vuelve a bajar hasta registrar en 2010 los 0,411, valor algo inferior a los registros previos a la constitución del MERCOSUR.

## 8.2.2 Del análisis de “las asimetrías” al análisis de “la asimetría”

En la sección anterior hemos podido ver cómo han evolucionado las economías del bloque en su relación entre sí desde la perspectiva de la convergencia económica de los valores generados en cada economía. La comparación entre los países de los dos grupos (grandes y pequeños) indicó que la Argentina y el Uruguay fueron los que mejoraron respecto su posición en comparación a su “homólogo” dentro del MERCOSUR.

La “Tabla 6” complementa el análisis anterior y permite hacerse una idea de la variación de la posición relativa de los países también desde una perspectiva individual.

**Tabla 6** *Índice de Variación de Participación Relativa de los Países en el PIB Real del MERCOSUR (base: 1991)*

Año	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
1991	100,00	100,00	100,00	100,00
1992	108,77	98,07	100,38	107,59
1993	109,95	97,90	99,46	105,02
1994	109,93	97,90	96,87	106,44
1995	103,83	99,19	99,31	101,98
1996	106,62	98,60	97,05	104,75
1997	110,60	97,80	95,88	105,46
1998	113,93	97,04	95,63	109,35
1999	110,60	97,76	94,67	107,74
2000	106,31	98,79	88,67	102,37
2001	101,39	99,85	90,28	98,20
2002	90,14	102,28	90,03	90,41
2003	95,91	101,14	91,40	89,10
2004	98,46	100,67	89,62	88,09
2005	103,17	99,67	88,48	90,85
2006	106,86	98,94	88,16	90,51
2007	108,96	98,50	88,32	91,27
2008	110,27	98,18	88,61	93,91
2009	111,19	97,98	84,56	96,57
2010	112,53	97,64	90,37	97,12

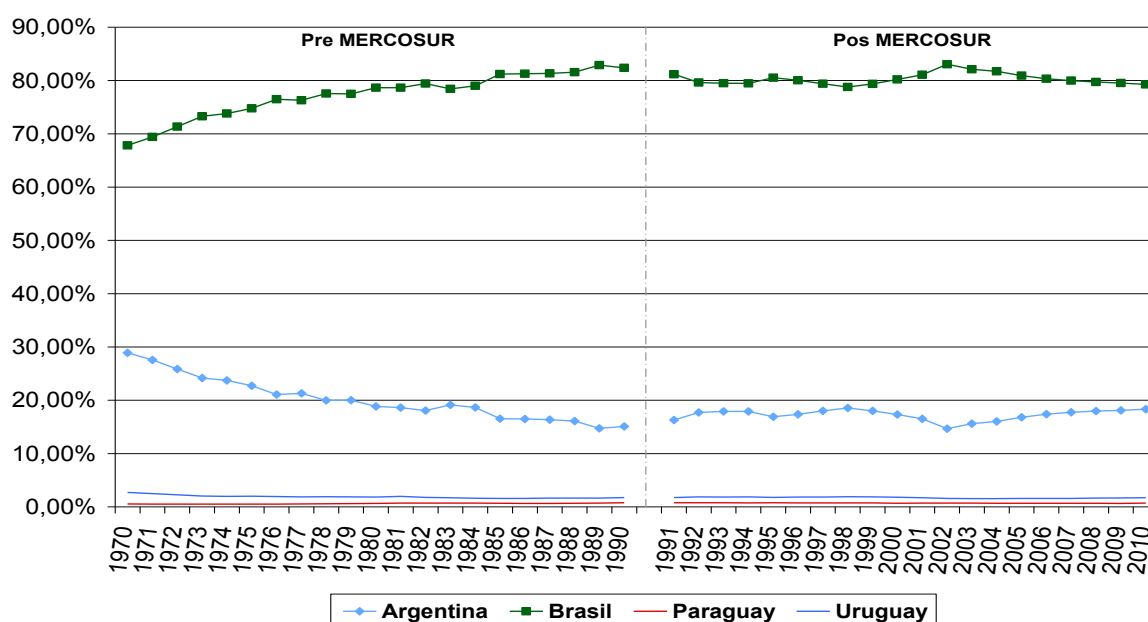
Fuente: UNCTAD, UNCSTADStat 2011.

El índice al que hace referencia la tabla ilustra la variación en la participación relativa de cada estado miembro en el total del valor generado en el seno del MERCOSUR. Teniendo como año base el primer año de existencia del bloque, la variación simboliza la magnitud del proceso de acumulación de capitales en cada país al largo de los años de existencia del bloque.

Según estos datos, y en concordancia con los análisis anteriores, Argentina ha sido el único país en mejorar su posición relativa respecto al reparto de la riqueza en el MERCOSUR, con un aumento de aproximadamente el 12,5% en el período entre 1991 y 2010. En el caso de Uruguay, se nota que aunque haya mejorado su posición respecto a Paraguay, no logró lo mismo comparándolo con Brasil. La caída del 2,88% registrada en el aquel período supera ligeramente la pérdida de participación relativa brasileña (2,36%).

Los más optimistas dirían que la mejoría en la posición relativa argentina es una señal positiva respecto a las expectativas de convergencia entre los países del bloque. Sin embargo, si se centra el análisis directamente en los porcentuales de participación de cada país, en lugar de centrarse en sus variaciones, el acercamiento argentino se hace imperceptible y cualquier movimiento de los pequeños parece insignificante.

**Gráfico 14 Participación Relativa de los Países Miembros del MERCOSUR en el Total de la Riqueza del Bloque**



Fuente: UNCTAD, UNCSTADstad 2011.

El Gráfico 14 (arriba) ilustra la participación porcentual de cada país miembro en el total de la riqueza producida a lo largo de la historia del MERCOSUR. Es evidente la baja relevancia de Paraguay y Uruguay en el resultado global del bloque. El primero jamás llegó a representar el 1% de participación; mientras que el segundo tuvo como máxima participación en la Era MERCOSUR el 1,89% registrado en 1999. Ya Argentina, que en 1970 representaba 28,9% del total de la riqueza en el bloque, reduce casi a la mitad su participación relativa (15,1% en 1990) en los años previos al Tratado de Asunción. Aunque durante la vigencia del MERCOSUR haya recuperado algo de participación relativa, el 18,3% de 2010 siguen lejos de lo que fue el país a principio de los 70. Brasil, a su vez, termina la primera década del nuevo milenio respondiendo por el 79,2% de la riqueza total del MERCOSUR. Eso, considerando que ha perdido participación a lo largo del proceso de integración.

Queda claro que el tan sonado problema de “las asimetrías” en el MERCOSUR es en realidad un eufemismo. Que, en realidad, la gran dificultad del bloque como instrumento de desarrollo regional es “la asimetría”. La de Brasil con todos los demás. Un desequilibrio de fuerzas ya comparable al existente en el TLCAN, cuya perspectiva futura no contempla una reversión, sino una agudización cada vez mayor de esta situación.

### **8.2.3 Evaluando la inserción externa de los países**

Todo proceso de integración económica de la era moderna tiene como objetivo común lograr que sus países miembros mejoren su inserción político-económica dentro del juego de fuerzas que enmarca las relaciones internacionales. El MERCOSUR, por supuesto, no es una excepción. Desarrolla su propia forma de integración, que resiste año tras año a las innumerables críticas sobre su efectividad.

En los análisis anteriores hemos visto que el proceso de acumulación de riqueza en el MERCOSUR no fue plenamente equitativo. Y que la gran asimetría existente no se redujo significativamente en los 20 años de integración.

En esta sección se realizará un balance de los resultados de las políticas comunitarias del MERCOSUR en términos de 3 macro-variables que buscan expresar aproximadamente lo que significó el proceso de integración para las economías de sus países en cuanto a su



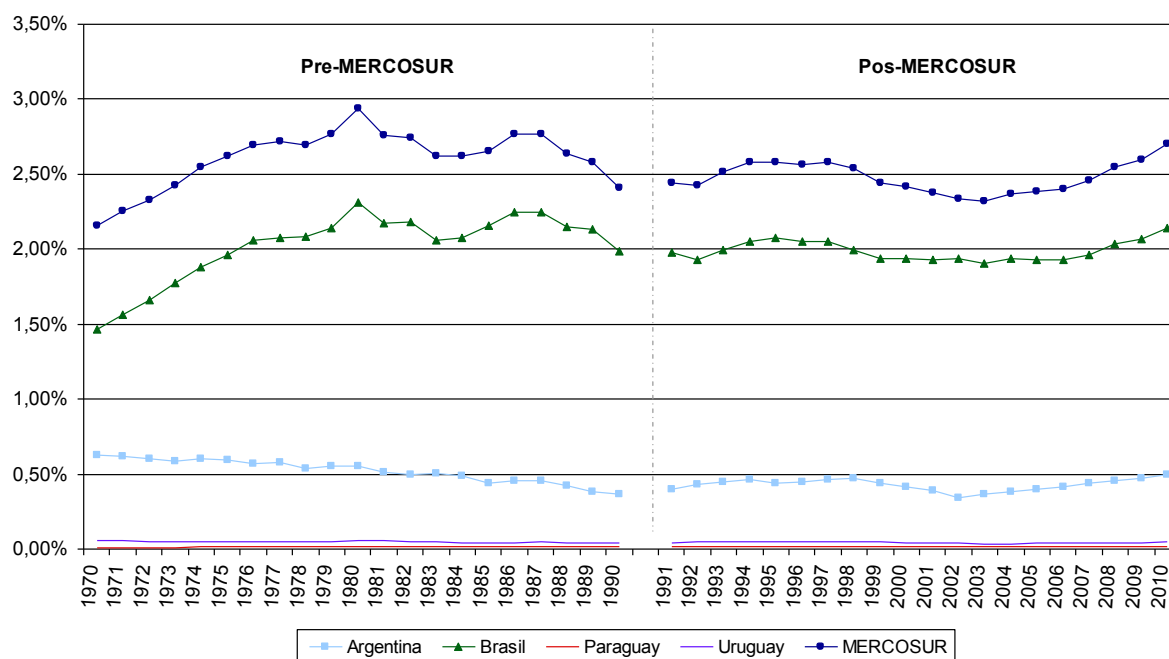
participación en el monto de la riqueza global, al grado de dependencia regional y cuanto a su participación en la División Internacional del Trabajo entre las naciones.

### 8.2.3.1 Participación en la riqueza global

Para realizar una evaluación de la efectividad del MERCOSUR respecto a la inserción internacional de los países miembros, es importante extrapolar el ámbito regional y analizar como se han posicionado los países del bloque en comparación con el resto del mundo.

Esto es lo que ilustra el “Gráfico 15”:

**Gráfico 15 Participación Relativa de los Países del MERCOSUR en el PIB Mundial**



Fuente: CEPAL. Anuario Estadístico, 2010. Elaboración propia.

El “Gráfico 15” analiza la participación relativa de los países del MERCOSUR en el total de la riqueza producida mundialmente, representada por la variable Producto Interior Bruto. La línea azul más oscura representa la cuota en la riqueza mundial atribuida al conjunto de países

del bloque. Es evidente la evolución ascendente del grupo de países en el período de este análisis. En 1970, veinte años antes del Tratado de Asunción, Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay representaban juntos el 2,16% del PIB mundial. Veinte años después, en 1990, este porcentual se elevaba a un 2,41%. Tras una caída, se retoma la tendencia ascendente en la última década hasta que alcanzan, en 2010, la cifra del 2,70% del PIB mundial.

En el análisis del desempeño individual de las economías, se puede verificar que en el período entre 1970 y 2010 la participación de Paraguay y Uruguay en el total de la riqueza mundial no sufrió alteraciones significativas. La primera, con una variación positiva del 0,01% y la segunda, con una variación negativa de igual valor, siguieron siendo inexpresivas en el cómputo de la riqueza global a lo largo de estos 40 años de análisis. Brasil presume de ser el único de los 4 que ha aumentado significativamente su participación relativa. Pasó del 1,46% al 2,14% en este mismo período. Por último, para Argentina, el 0,49% registrado en 2010 representó un retroceso frente al 0,62% del año 1970.

Sin embargo, si nos referimos a los años de vigencia del MERCOSUR, el resultado del análisis es algo distinto, conforme vemos en la tabla abajo:

**Tabla 7** *Índice de Variación de Participación Relativa de los Países en el PIB Real Mundial (base: 1991)*

<b>Año</b>	<b>Argentina</b>	<b>Brasil</b>	<b>Paraguay</b>	<b>Uruguay</b>	<b>MERCOSUR</b>
1991	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
1992	108,31	97,66	99,96	107,13	99,58
1993	113,35	100,93	102,53	108,27	103,09
1994	116,27	103,54	102,45	112,58	105,77
1995	109,82	104,92	105,04	107,87	105,77
1996	112,22	103,78	102,15	110,26	105,26
1997	116,99	103,45	101,43	111,56	105,78
1998	118,52	100,95	99,48	113,75	104,03
1999	110,73	97,87	94,78	107,86	100,12
2000	105,27	97,82	87,79	101,36	99,02
2001	98,84	97,34	88,01	95,73	97,49
2002	86,26	97,87	86,15	86,51	95,69
2003	91,39	96,37	87,09	84,89	95,28
2004	95,72	97,87	87,12	85,64	97,22
2005	100,90	97,47	86,52	88,85	97,80
2006	105,14	97,35	86,74	89,05	98,39
2007	109,80	99,27	89,01	91,98	100,78
2008	115,27	102,63	92,63	98,17	104,53
2009	118,60	104,51	90,20	103,01	106,67
2010	124,56	108,08	100,04	107,50	110,69

Fuente: UNCTAD, UNCSTADStat 2011.

Argentina fue la que más mejoró su cuota de participación en la riqueza mundial en la "Era Pos MERCOSUR". Un aumento del 24,56% en el período entre 1991 y 2010. Brasil, con un 8,08%, obtuvo la segunda mayor variación en la participación relativa, seguido de Uruguay, con un 7,50%. Ya Paraguay terminó 2010 con una participación equivalente a la de los comienzos del bloque. Un resultado que no es del todo malo, puesto que el país llegó a registrar una caída de 13,85% (año 2002) con respecto a los registros de 1991.

### ***8.2.3.2 Grado de dependencia regional***

Un segundo elemento importante en el análisis del MERCOSUR como instrumento para una mejor inserción externa es computar si tras los años de ejecución de las políticas de integración, los países miembros pudieron lograr mayor grado de autonomía externa.

Como ya se ha comentado, el MERCOSUR se construye dentro de una estrategia neo-estructuralista, teniendo como supuesto la perfecta convivencia entre el regionalismo y el multilateralismo. El resultado no podría ser otro que un mayor grado de apertura económica de las economías del bloque, tanto en su relación con el mundo, como en su relación con los demás socios regionales.

La variable grado de apertura económica expresa justamente el valor porcentual de la riqueza interior del país que se envía para el exterior (valor monetario de las importaciones), o que es originaria del extranjero (valor monetario de las exportaciones). El análisis de esta variable resulta ser un buen indicador de la vulnerabilidad externa de una nación, una vez que estima la magnitud de la dependencia de una economía del mercado exterior.

En la "Tabla 8" (abajo) se estiman los grados de apertura económica para cada país miembro del MERCOSUR, con base en las exportaciones e importaciones, tanto para el comercio exterior global, como para el comercio intrarregional, es decir, con los demás países del bloque.

Como se puede observar, Brasil se destaca como el país con menor grado de apertura económica entre los analizados. Con respecto al grado de apertura a la economía global, tomando como base el año 2010, se observa que el 19,78% y el 17,80%, computados respectivamente para exportaciones e importaciones, son bastante inferiores a los datos de apertura registrados por los demás países del MERCOSUR.

Argentina registró, este mismo año, el segundo índice más bajo. Un 26,39% para las exportaciones y un 21,31% para las importaciones. Le siguen Uruguay y Paraguay, este último con niveles de apertura bastante superiores a todos los demás.

**Tabla 8 Índice de apertura económica de los países del MERCOSUR (% del PIB)**

A ñ o	Brasil				Argentina				Paraguay				Uruguay			
	MUNDO		MERCOSUR		MUNDO		MERCOSUR		MUNDO		MERCOSUR		MUNDO		MERCOSUR	
	Exp	Imp	Exp	Imp	Exp	Imp	Exp	Imp	Exp	Imp	Exp	Imp	Exp	Imp	Exp	Imp
1991	5,23%	3,48%	0,38%	0,37%	9,87%	6,82%	1,63%	1,43%	12,77%	25,31%	4,50%	7,58%	12,05%	11,89%	4,27%	5,02%
1992	5,95%	3,42%	0,68%	0,37%	9,14%	11,11%	1,74%	2,81%	11,18%	24,18%	4,19%	8,96%	11,37%	14,11%	3,82%	5,84%
1993	6,11%	4,00%	0,85%	0,54%	9,23%	11,80%	2,59%	2,96%	11,85%	27,59%	4,70%	10,34%	10,99%	15,96%	4,52%	7,16%
1994	6,52%	4,95%	0,89%	0,69%	10,53%	14,34%	3,19%	3,42%	12,95%	38,44%	6,74%	15,53%	12,21%	17,26%	5,74%	8,69%
1995	6,68%	7,18%	0,88%	0,98%	14,34%	13,76%	4,64%	3,15%	13,82%	47,15%	7,94%	18,59%	13,63%	18,54%	6,42%	8,55%
1996	6,72%	7,50%	1,03%	1,17%	15,43%	15,40%	5,14%	3,77%	15,61%	46,52%	9,88%	24,44%	14,70%	20,37%	7,51%	8,96%
1997	7,21%	8,13%	1,23%	1,28%	15,85%	18,20%	5,76%	4,55%	16,59%	49,48%	8,50%	25,47%	15,95%	21,71%	7,92%	9,44%
1998	6,96%	7,86%	1,21%	1,28%	15,26%	18,12%	5,44%	4,58%	14,66%	41,89%	7,67%	21,22%	15,48%	21,28%	8,57%	9,22%
1999	6,51%	6,69%	0,92%	0,91%	13,94%	15,24%	4,23%	3,76%	10,87%	27,97%	4,51%	14,04%	12,75%	19,13%	5,74%	8,33%
2000	7,17%	7,26%	1,01%	1,01%	15,87%	15,23%	5,07%	4,34%	13,20%	34,32%	8,37%	18,04%	13,34%	20,14%	5,94%	8,82%
2001	7,48%	7,14%	0,82%	0,90%	16,77%	12,81%	4,69%	3,72%	14,73%	32,46%	7,72%	17,88%	12,44%	18,50%	5,08%	8,16%
2002	7,56%	5,91%	0,42%	0,70%	18,18%	6,36%	4,04%	2,05%	14,15%	24,73%	8,23%	13,65%	12,19%	12,87%	3,98%	6,18%
2003	9,05%	5,97%	0,70%	0,70%	19,45%	9,00%	3,66%	3,35%	18,72%	27,53%	11,08%	16,25%	14,35%	14,23%	4,38%	6,77%
2004	11,31%	7,35%	1,04%	0,75%	20,61%	13,38%	3,92%	4,87%	21,38%	36,77%	11,39%	21,40%	18,18%	19,27%	4,74%	8,54%
2005	13,44%	8,34%	1,33%	0,80%	21,89%	15,66%	4,20%	6,35%	22,15%	43,81%	11,94%	21,35%	19,61%	22,34%	4,50%	9,39%
2006	15,03%	9,96%	1,53%	0,98%	23,42%	17,19%	5,01%	6,38%	23,64%	61,01%	11,20%	23,21%	21,82%	26,36%	5,20%	12,05%
2007	16,51%	12,40%	1,78%	1,19%	25,84%	20,71%	5,78%	7,50%	33,84%	70,38%	15,63%	31,36%	23,21%	28,91%	6,44%	13,36%
2008	19,35%	16,91%	2,13%	1,46%	30,38%	24,93%	7,01%	8,81%	50,66%	102,52%	24,24%	43,40%	28,12%	42,93%	7,58%	18,55%
2009	14,99%	12,51%	1,55%	1,28%	23,95%	17,33%	5,95%	5,53%	37,66%	82,52%	18,22%	33,49%	24,78%	31,78%	7,04%	14,40%
2010	19,78%	17,80%	2,21%	1,63%	26,39%	21,31%	6,76%	7,14%	46,77%	103,56%	22,63%	42,81%	29,82%	35,47%	9,18%	12,92%

Fuentes: Aliceweb-MERCOSUR y UNCTADStat, 2011. Elaboración propia.

El mismo resultado se confirma en el análisis del grado de apertura de las economías del MERCOSUR al comercio regional. Desde el comienzo del proceso de integración Brasil fue el país con menor grado de apertura económica a las transacciones regionales. Teniendo como base el año de 2010, el índice registrado fue de un 2,21% para las exportaciones y 1,63% para las importaciones. Registros muy inferiores al de los demás países miembros. Argentina, por ejemplo, que sostiene los segundos índices más reducidos, computó 6,76% para las exportaciones y un 7,14% para las importaciones intrarregionales.

Paraguay y Uruguay, en este orden, son los que registran los mayores índices de apertura económica del MERCOSUR. Mientras que el último alcanzó, en 2010, un 9,18% para las

exportaciones y un 12,92% para las importaciones interiores a la región, Paraguay registró, para las exportaciones, 22,63% y, para las importaciones, 42,81% de su PIB.

Aunque sea el país con menor índice de apertura, Brasil fue el país del MERCOSUR que más abrió su economía al mundo a lo largo del período de vigencia del bloque. Los datos de la “Tabla 9” reflejan que entre los años 1991 y 2010, el aumento porcentual del índice de apertura brasileño fue del 278,15% para las exportaciones y del 411,35% para las importaciones al resto del mundo, superando los registros de todos los demás socios comerciales del bloque.

**Tabla 9 Variación del índice de apertura económica de los países del MERCOSUR**

Año	Brasil				Argentina				Paraguay				Uruguay			
	MUNDO		MERCOSUR		MUNDO		MERCOSUR		MUNDO		MERCOSUR		MUNDO		MERCOSUR	
	Exp	Imp	Exp	Imp	Exp	Imp	Exp	Imp	Exp	Imp	Exp	Imp	Exp	Imp	Exp	Imp
1991	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
1992	113,81	98,22	178,40	99,91	92,63	162,84	106,69	195,83	87,50	95,55	93,31	118,13	94,36	118,69	89,49	116,25
1993	116,84	115,03	223,53	144,35	93,47	172,94	158,98	206,76	92,81	109,03	104,47	136,39	91,18	134,27	105,98	142,60
1994	124,67	142,32	232,13	185,01	106,63	210,25	195,85	238,70	101,40	151,91	149,85	204,90	101,28	145,22	134,41	173,11
1995	127,75	206,29	231,46	265,06	145,26	201,77	284,48	219,73	108,21	186,30	176,61	245,24	113,06	155,99	150,36	170,18
1996	128,40	215,59	268,98	314,75	156,35	225,79	315,16	262,79	122,25	183,83	219,71	322,40	121,92	171,32	175,99	178,40
1997	137,82	233,57	322,17	345,72	160,54	266,75	353,19	317,51	129,88	195,53	189,20	336,00	132,28	182,59	185,41	188,01
1998	132,98	225,74	316,11	345,23	154,60	265,56	333,74	319,89	114,81	165,51	170,74	279,87	128,42	179,03	200,62	183,54
1999	124,54	192,18	240,73	245,73	141,25	223,45	259,27	262,69	85,12	110,53	100,39	185,15	105,78	160,92	134,38	165,88
2000	137,07	208,72	263,53	273,34	160,73	223,22	310,83	302,64	103,34	135,60	186,29	237,93	110,67	169,45	139,22	175,67
2001	143,06	205,10	214,23	242,58	169,86	187,71	287,95	259,88	115,33	128,27	171,68	235,81	103,17	155,63	118,90	162,50
2002	144,51	169,75	108,65	189,17	184,17	93,19	247,76	142,93	110,77	97,71	183,02	180,09	101,14	108,25	93,11	123,14
2003	173,04	171,67	183,98	189,48	197,06	131,92	224,83	233,89	146,53	108,78	246,45	214,29	119,04	119,74	102,60	134,87
2004	216,18	211,16	273,56	201,48	208,73	196,08	240,47	339,77	167,41	145,30	253,46	282,26	150,80	162,10	111,00	169,98
2005	256,93	239,76	348,62	215,57	221,76	229,55	257,83	443,36	173,39	173,10	265,72	281,61	162,66	187,92	105,35	187,02
2006	287,34	286,25	399,30	263,63	237,28	251,95	307,60	445,54	185,06	241,08	249,17	306,12	181,00	221,74	121,82	239,92
2007	315,74	356,26	467,00	322,13	261,71	303,53	354,35	523,14	264,92	278,10	347,68	413,70	192,52	243,19	150,94	265,97
2008	370,02	485,97	556,38	393,61	307,72	365,43	430,19	614,62	396,61	405,13	539,16	572,43	233,31	361,10	177,51	369,43
2009	286,53	359,48	405,91	346,11	242,59	254,09	364,83	385,60	294,83	326,07	405,44	441,78	205,59	267,35	164,81	286,79
2010	378,15	511,35	579,58	438,85	267,28	312,36	414,53	498,03	366,15	409,25	503,55	564,63	247,40	298,33	215,03	257,20

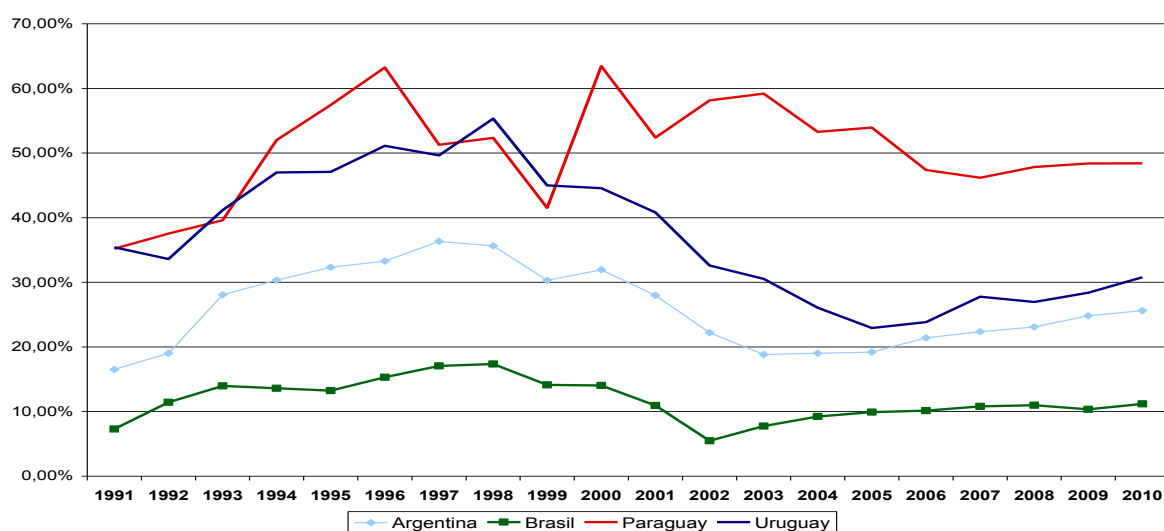
Fuentes: Aliceweb-MERCOSUR y UNCTADStat, 2011. Elaboración propia.

Al centrar el análisis en ámbito regional, se nota que para todos los países, excepto Uruguay, la variación en el grado de apertura regional fue mayor que la verificada con respecto al resto del mundo. Lo que confirma la eficacia de la integración como dinamizador de los flujos de comercio regionales.

Sin embargo, una vez más, las peculiaridades de Brasil merecen especial atención. El gigante del MERCOSUR es el único país entre los miembros del bloque que registra mayores índices de apertura regional en sus exportaciones que en sus importaciones. Todos los demás han tenido las importaciones regionales como el gran foco de apertura económica. Con aumentos del 479,58% y del 403,55% respectivamente, Brasil y Paraguay fueron los países con mayor apertura de sus exportaciones hacia la región a lo largo de los años de existencia del MERCOSUR. A su vez, Paraguay fue el que registró el mayor aumento en la apertura de sus importaciones regionales (464,63%), seguido por Argentina, con una variación del 398,03%. Uruguay, con aumentos del 115,03% para las exportaciones y del 157,20% para las importaciones, fue el país que registró las menores variaciones en sus índices de apertura económica.

Los datos de apertura económica sugieren que Brasil asumió el papel de gran proveedor de la región, dada la combinación entre la gran elevación del grado de apertura de sus exportaciones hacia la región, y la igualmente importante elevación del grado de apertura de las importaciones regionales registrada por los demás países. Sin embargo, queda valorar los efectos de esta intensa apertura económica en los flujos comerciales de los países miembros. Eso es exactamente lo que sugiere el análisis de los dos gráficos que se siguen.<sup>103</sup>

**Gráfico 16** *Grado de regionalización de las exportaciones de los países del MERCOSUR*



Fuentes: CEPAL y Aliceweb-MERCOSUR. Elaboración propia.

<sup>103</sup> Ambos gráficos están elaborados basándose en los datos de la tabla del “Anexo 17”, p. 360.

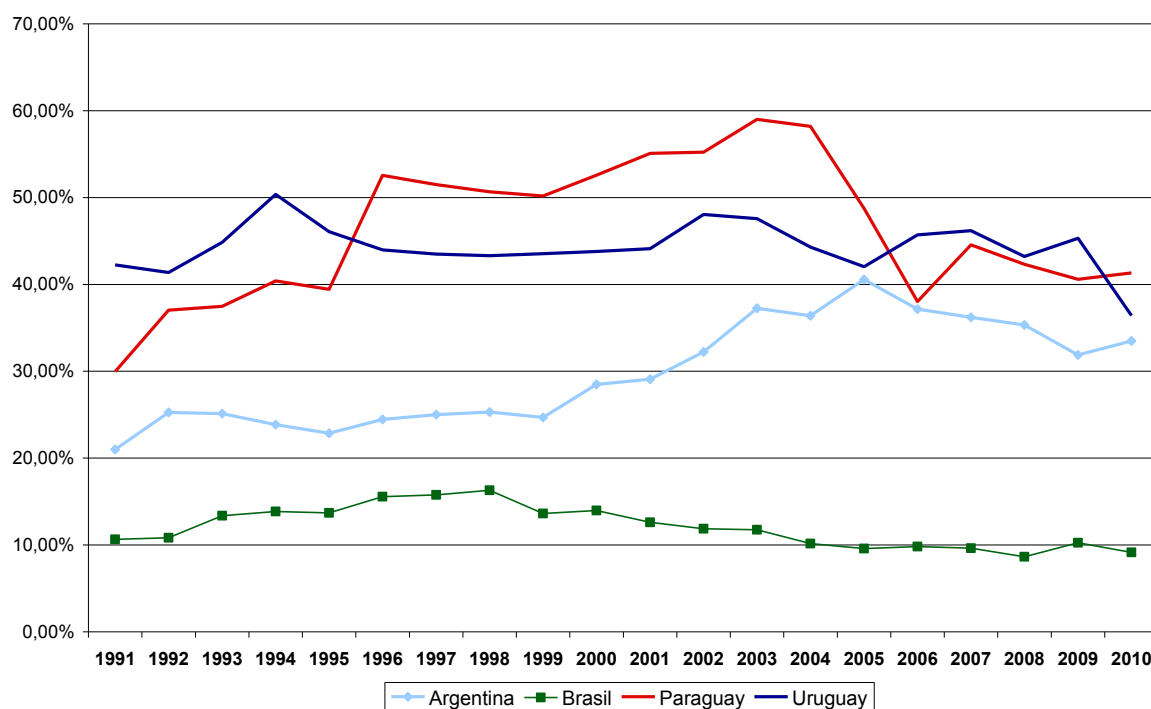
En el primero de los dos (Gráfico 16) se refleja la evolución del grado de regionalización de las exportaciones de los países miembros del MERCOSUR. La regionalización se expresa en valores porcentuales y refleja la proporción del total equivalente a las transacciones regionales. Es decir, el porcentaje de las exportaciones totales que se destina a los socios comerciales del bloque.

Para todo el período entre 1991 y 2010, Brasil y Argentina fueron, en este orden, los países con menor grado de regionalización de sus exportaciones. Ambos aumentaron su cuota de exportaciones regionales a lo largo de los años de integración. El crecimiento registrado por Argentina fue del 55,09%, algo superior al brasileño, del 53,27%. Del 16,51% del año 1991, Argentina alcanza el 25,61% en el año 2010, habiendo llegado a registrar un 36,32% en el año 1997.

Brasil parte de un nivel algo inferior. Pasó del 7,30% en el año 1991 al 11,19% en el año 2010. Queda claro en el gráfico que la regionalización de las exportaciones brasileñas presenta un comportamiento algo cíclico. Tras un período de crecimiento, a comienzos del proceso, esta tendencia se revierte en el año 1999, año de la devaluación de la moneda brasileña. A partir de ahí, el MERCOSUR pierde importancia como destino de las exportaciones brasileñas año tras año, hasta que en el año 2002, registra su menor índice de regionalización en la historia del MERCOSUR (5,49%), rebajando incluso los niveles iniciales. Solamente a partir del 2003, con la ascensión de Lula al poder y con la implantación declarada de una política de valorización del MERCOSUR es cuando el país vuelve a registrar aumentos en la participación relativa de sus exportaciones hacia el bloque en el total.

Los dos pequeños del bloque, por su parte, tuvieron trayectorias algo diferentes entre sí. Mientras Paraguay registra una tendencia hacia el aumento de la regionalización de sus exportaciones, Uruguay redujo la elevada participación que tenía el MERCOSUR en el total de sus ventas al exterior, reduciendo consecuentemente el nivel de dependencia existente con respecto a la salud de este mercado. Su índice de regionalización, que en el año 1998 alcanzó el 55,33%, finaliza 2010 en el 30,79%. Por otra parte, Paraguay, que partió en 1991 con niveles semejantes al uruguayo (35,19%), cierra 2010 con un índice de regionalización de sus exportaciones del 48,40%, habiendo llegado a registrar un 63,44% a finales del año 2000.

**Gráfico 17** *Grado de regionalización de las importaciones de los países del MERCOSUR*



Fuentes: CEPAL y Aliceweb-MERCOSUR. Elaboración propia.

Al cambiar el enfoque del análisis desde las exportaciones hacia las importaciones, se nota que la regionalización de Brasil, creciente en el análisis anterior, asume ahora una tendencia hacia la baja, conforme indica el “Gráfico 17” (arriba). El índice que, en 1991, era del 10,66%, pasa al 9,15% en el año 2010. En toda la serie, los valores se encuentran muy por debajo de los registrados por sus compañeros de MERCOSUR, lo que señala la menor dependencia de Brasil con respecto a los productos de sus socios de integración.

Uruguay fue el único entre los socios del MERCOSUR que siguió la tendencia de la economía brasileña. El grado de regionalización de sus importaciones sufrió una reducción de aproximadamente el 13,8% en los años de existencia del bloque. El índice, que era del 42,24% en 1991, cierra el año de 2010 con el 36,42%. Aún siendo una reducción importante, los niveles de dependencia del mercado regional siguen elevados, algo que no ocurre con la economía brasileña.



El caso de Argentina y Paraguay difiere bastante a los dos anteriores. Para ambos países, el grado de regionalización de sus importaciones aumentó sustancialmente en los años de vigencia del MERCOSUR. Argentina registró la variación más significativa. Sufrió un incremento de su índice del orden del 59,44% entre 1991 y 2010, período en el que saltó del 21% al 33,49%, acercándose al índice de una economía más pequeña, como la de Uruguay.

Por su parte, Paraguay saltó de un índice del 29,96% en 1991, para importante 41,33% a finales de 2010. Estos números ponen en relieve el aumento de la importancia del mercado regional en la economía paraguaya y la consiguiente dependencia generada en este pequeño país en torno de los productos provenientes de sus socios comerciales del MERCOSUR.<sup>104</sup>

### **8.2.3.3 Participación en la DIT**

Un tercer elemento en la valoración de la calidad de la “nueva” inserción externa de los países del bloque económico del Cono Sur consiste en el análisis de la función desempeñada por cada uno de los países del bloque en la División Internacional del Trabajo (DIT) entre países.

Como se sabe, cada país cumple una función dentro de la división internacional existente entre los países, en donde unos se especializan en el comercio de productos de mayor valor añadido y otros en productos de grado de elaboración más básicos.

Según la CEPAL, el desigual modelo de especialización productiva internacional es el gran responsable por la condición de subdesarrollo de las economías denominadas periféricas. El predominio de una pauta exportadora esencialmente compuesta por productos primarios es uno de los principales factores condicionantes de la dependencia externa en estos países, que dependen en gran medida de la importación de productos de mayor contenido tecnológico, originarios de los grandes centros de la economía capitalista.

Los cepalinos de la segunda generación asumieron que aunque la especialización en los países no sea perfecta, habiendo en todos ellos importantes núcleos industriales, este cuello de botella persiste en todas las economías latinoamericanas. En diferentes intensidades, pero en todas.

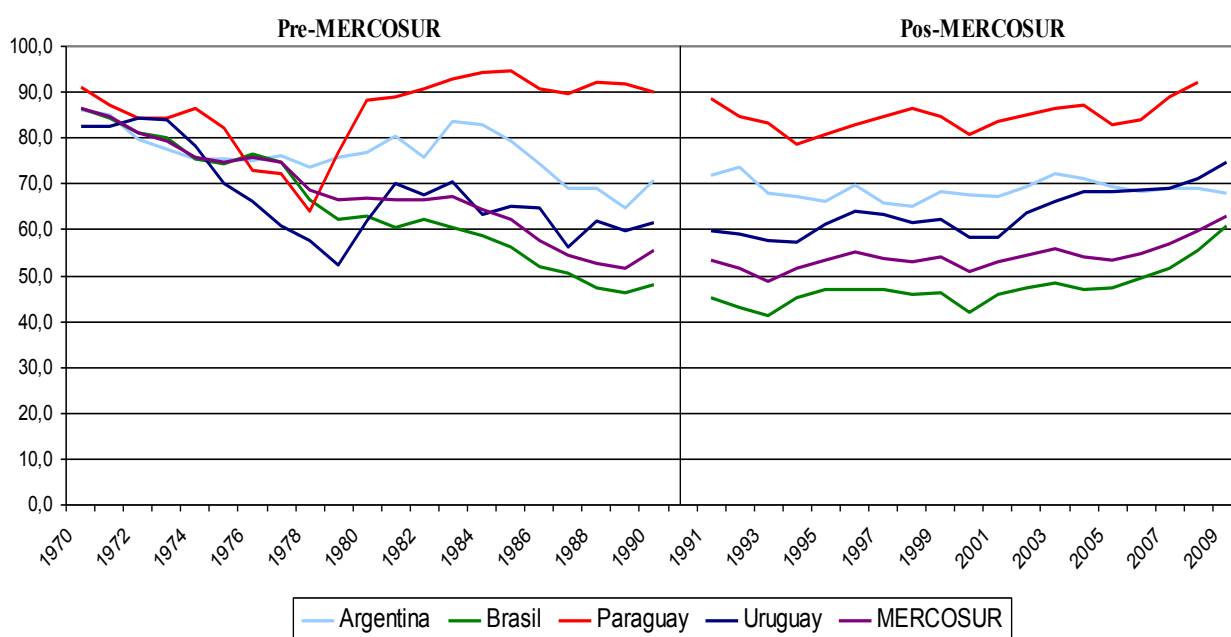
---

<sup>104</sup> Los datos del “Anexo 18” (p. 360) complementan el análisis aportando una visión dinámica del índice de regionalización.

Además, el rasgo primario-exportador de estas economías, otrora muy explícito, sufre una metamorfosis y se camufla con la eclosión de la agroindustria. Este macro-sector, que es la base industrial de muchas de las economías latinoamericanas (incluidas las del MERCOSUR), disimula en cierto modo la estructural dependencia del sector agrario, puesto que origina productos que, aunque industrializados, están íntimamente relacionados con el sector primario.

El proceso de integración sudamericano podría haber cumplido un papel importante en la superación de este rasgo estructural. De hecho, la experiencia con la ALALC y el ímpetu por la sustitución de importaciones de la primera fase cepalina (estructuralista) tenían como uno de sus objetivos la reversión de esta vocación primario-exportadora. Sin embargo, el MERCOSUR, dentro de su orientación neo-estructuralista, flexibilizó el proteccionismo proferido por los antiguos integracionistas y optado por la compatibilidad con las reglas del Consenso de Washington y de la libre competencia. Hecho fundamental para que se registraran los resultados del “Gráfico 18” que sigue.

**Gráfico 18 Participación % del sector primario en el total de las exportaciones de los países del MERCOSUR**



Fuente: Anuario estadístico CEPAL 2010. Elaboración propia.

El gráfico analiza la participación relativa del sector primario en la pauta de exportaciones de los países del MERCOSUR, comparando la evolución registrada en un período “Pre MERCOSUR” con la del período posterior a la creación del bloque sudamericano.

Entre los años 1970 y 1990, la participación relativa de los productos primarios en el comercio del conjunto de países del bloque siguió una trayectoria claramente decreciente. Pasó del 86,3% de participación en el inicio de los 70 a los 55,5% veinte años después. Este resultado es consecuencia de la disminución de la participación del sector primario en Argentina, Brasil y Uruguay. Solamente Paraguay fue contra esa tendencia. Pese a haber terminado 1990 con un registro del 90,1%, algo inferior al 91% de 1970, el país, que llegó a registrar índices inferiores a Brasil y Argentina, sufre una fuerte reprimarización a partir del año 1978 en el que supera durante años el 91% inicial.

Brasil fue el país que logró la mayor reducción en la participación relativa de los primarios en sus exportaciones. Con el 86,6% en 1970, el país tenía el segundo mayor porcentual, superado solamente por Paraguay. Sin embargo, las reformas en la estructura productiva brasileña y los planes de desarrollo puestos en marcha lograron que la situación se invirtiera y que, veinte años después, el país se posicionara como el menos dependiente del sector primario. El país finaliza la Era “Pre MERCOSUR” con el registro de un 48,1% del año 1990, cambiando por completo la situación inicial en la que todos los países del bloque eran esencialmente primario-exportadores.

Con el surgimiento del bloque regional, en 1991, muchos creían en la profundización de esta tendencia. Sin embargo, el tiempo enseñó que las previsiones no podrían estar más lejanas a la realidad. El período “Pos MERCOSUR” se caracteriza esencialmente por la reversión de la tendencia anteriormente verificada, dando como resultado el llamado fenómeno de la reprimarización.

La línea morada del gráfico ilustra que para el conjunto de países del bloque la participación relativa de las exportaciones primarias sobre el total pasó del 53,3% en 1991 al 63,1% de 2009, un aumento del 18,34%.<sup>105</sup> Solamente Argentina, con una reducción del 5,29% contrarió la tendencia en aquel período, dotando de más valor añadido su pauta de exportaciones. Pasó del 71,8% del año 1991 al 68% del 2009.

---

<sup>105</sup>Ver “Anexo 19”, p. 361.

Paraguay, pese a pasar varios años en niveles inferiores al 88,7% del año 1991, desde el año 2007 vuelve a superar los valores de los comienzos del MERCOSUR hasta registrar el elevado 92,1% de primarización en 2008.<sup>106</sup>

Por último, Uruguay no llega a alcanzar los niveles de dependencia del sector primario existentes en Paraguay, pero también se presenta como un país bastante dependiente de este sector. Finalizó el año 2009 con un grado de primarización del 74,8%. Montante un 24,87% superior al 53,3% del 1991 y que ilustra la pérdida de valor añadido de los componentes exportados por este país a lo largo de los años del proceso de integración.

El elevado del grado de primarización de las exportaciones de Paraguay y Uruguay, *a priori*, no sorprende tanto como la consecución de este fenómeno en un país dotado de una industria tan fuerte y potente como Brasil. Este fue el país miembro que registró el mayor aumento de la participación relativa de los productos primarios en su pauta de exportación. El grado de primarización, que tras las dos décadas de intensa industrialización había alcanzado los 45,2% (1991), siguió aumentando progresivamente hasta llegar al 60,9% en el año 2009, lo que supuso un aumento del 34,73% en los años de existencia del MERCOSUR.

Otra particularidad del caso brasileño es que el aumento porcentual de las exportaciones primarias no presenta una relación directa con la caída en el nivel de actividad industrial. Ejemplo de ello es que los años de crecimiento económico en el país, entre 2003 y 2010, fueron los de mayor primarización de la canasta de exportaciones y, paralelamente, de mayor expansión industrial desde los años del milagro económico. Es decir, las exportaciones industriales brasileñas crecieron, acompañando el buen momento económico del país. Sin embargo, el crecimiento de la actividad primaria resultó brutalmente superior, llegando a reavivar en la memoria de los economistas brasileños debates hasta hacía unos años inconcebibles, como el de la "enfermedad holandesa".

### **8.3 Reflexiones a modo de conclusión**

---

<sup>106</sup>Para esta serie, los datos de 2008 son los más recientes disponibles para Paraguay.

A lo largo de este capítulo hemos reseñado algunos aspectos para contestar a un interrogante esencial en cualquier estudio a cerca del proceso de integración sudamericano. ¿Ha contribuido el MERCOSUR a una mejor inserción externa de sus países miembros?

Desde el punto de vista de la apariencia de los procesos se puede admitir perfectamente que sí, que el MERCOSUR cumplió con su papel y ha mejorado la inserción del conjunto de estados miembros en la economía global.

Sin lugar a dudas, resultó un instrumento de dinamismo del comercio intrarregional. Y no en detrimento del comercio con el resto del mundo. Los acuerdos comerciales y la facilidad de movilidad de capitales en la región generaron condiciones para la formación de cadenas productivas regionales, dando como resultados flujos de comercio internos a la región mucho más estables y duraderos.

Los países aumentaron su participación relativa en los flujos de comercio mundial y adquirieron poder político y de negociación multilateral. En especial Paraguay y Uruguay, que individualmente no tendrían la misma fuerza para defender sus intereses antes las potencias mundiales. Además de resultar más atractivos para los inversores “*marketseeking*” con las facilidades de acceso al inmenso mercado comunitario.<sup>107</sup>

En cambio, si se analiza la evolución del MERCOSUR en estos 20 años de historia desde la perspectiva de la totalidad, de la esencia de los procesos de integración, es posible concluir que el bloque no supuso un avance en el posicionamiento global del conjunto de países miembros como un todo.

Las enormes asimetrías entre sus estados miembros, un problema “congénito” del bloque, no sólo se agudizan cuantitativamente, sino también cualitativamente. Los dos grandes son los mayores beneficiarios de la apertura regional. Argentina fue el país con la acumulación más destacada en el Pos-MERCOSUR y Brasil sigue como el gigante que siempre fue desde el principio. Responsable de la mayor parte de la riqueza y de los flujos comerciales del bloque.

Además, los dos grandes son los que registran menor grado de regionalización de su comercio. Es decir, la apertura de los pequeños a la región se produjo en una magnitud mucho mayor, lo que genera gran dependencia en relación al mercado regional.

---

<sup>107</sup>Para profundizar en el tema de las IED en el MERCOSUR: CHUDNOVSKY, D. (1999) *Inversiones externas no mercosul*.

Otro elemento clave en la argumentación contraria a la eficacia del MERCOSUR como motor del desarrollo regional es el hecho de que el bloque no alcanzó un cambio en su patrón de comercio.

Todas las naciones del bloque siguen siendo esencialmente primario-exportadoras, incluso las más industriales. El mismísimo Brasil, gran potencia industrial de la región, no logró un cambio en su participación en la División Internacional del Trabajo. Una razón más por la que se refuerza la idea de que el MERCOSUR no alcanzó su objetivo de ejercer como instrumento para una mejor inserción de sus estados miembros en la nueva dinámica global.

Es cierto que, pese a su condición de primario-exportador, Brasil es hoy un importante actor en la nueva estructura de poder político-económico mundial. La supremacía de este país en las relaciones económicas de la región y su influencia política entre los países vecinos son parte de la ecuación que lo alzaron a esta posición privilegiada.

El hecho de ser el gran beneficiario del proceso de integración no es la razón principal de la ascensión brasileña en ámbito internacional. Pero sin sombra de duda, el MERCOSUR y el liderazgo que ejerce Brasil en el bloque son elementos indispensables en el análisis de la política externa de este país.

### ***Síntesis del capítulo 8***

- Las medidas liberalizantes en relación al AEC surtieron efecto positivo en la balanza comercial del MERCOSUR con el mundo. Las exportaciones del conjunto de países aumentaron 510%, mientras las importaciones, 686,2% en el período entre 1991 y 2010. A partir de 2001, el déficit verificado se convierte en superávit por todos los años restantes de la serie.
- El bloque sudamericano mejoró su posición relativa en el total de las exportaciones mundiales. Sin embargo, para las importaciones, el aumento en la participación relativa del MERCOSUR fue aún mayor que el de las exportaciones.

- En 2010, las exportaciones extrarregionales del bloque sumaron 236,32 mil millones de dólares, 84% del total exportado y un 479,2% más que la marca del año 1991. Eso sí, crecieron a un ritmo menor que el de las exportaciones intrarregionales.
- Las importaciones intrarregionales también siguieron creciendo en el mismo período. A finales de 2010, registraron un aumento del 726,2% en comparación con las cifras de 1991.
- En el análisis de la producción de riqueza en el MERCOSUR (análisis del PIB), queda aún más clara la asimetría existente entre los países miembros del MERCOSUR. Los datos del PIB revelan que, entre los grandes del bloque, hay un país que sobresale en el *quantum* de riqueza acumulada. Y éste es Brasil. Pese a haber algo de convergencia con Argentina, la gran asimetría entre Brasil y el resto es el mayor desafío del bloque para un desarrollo equitativo para los socios.
- Aunque sea el país con menor índice de apertura, Brasil fue el país del MERCOSUR que más abrió su economía al mundo a lo largo del período de vigencia del bloque.
- Los datos de apertura económica sugieren que Brasil asumió el papel de gran proveedor de la región, dada la combinación entre el expresivo aumento en el grado de apertura de sus exportaciones hacia la región, y la igualmente importante elevación del grado de apertura de las importaciones regionales registrada por los demás países.
- A excepción de Argentina, en todos los demás miembros del MERCOSUR se verificó un aumento de la participación relativa de los productos primarios en el total de sus exportaciones, configurando el fenómeno denominado reprimarización.
- Sin lugar a dudas, la asimetría es la marca del MERCOSUR y la mayor responsable por la desigual distribución de los beneficios del bloque.

## **Capítulo 9      El MERCOSUR para Brasil: la importancia estratégica del bloque en el proyecto de nación brasileño**

### ***9.1 La materialización de Brasil como potencia dominante***

Como se pudo ver en el capítulo anterior, en todos estos años de integración sudamericana, la estructura asimétrica singular de este bloque económico no pudo siquiera ser reducida. Es más, la dinámica liberalizante inherente a la estrategia neoestructuralista de integración abrió el camino para que una economía tan fuerte y desarrollada como la brasileña contase con las condiciones perfectas para expandir su proceso de acumulación hacia su entorno regional.

El propio déficit institucional del MERCOSUR resultó un factor a favor de la supremacía política brasileña en el bloque. La ausencia de un órgano ejecutivo comunitario durante los años definitivos para la estructuración del mercado común permitió que las negociaciones se llevaran a cabo directamente por parte de los jefes de Estado de los países miembros. Éstos fueron presionados políticamente para encargarse de que las decisiones tomadas en el seno del bloque fueran o benéficas, o neutrales para los mismos.

Como se puede intuir, las decisiones casi siempre se inclinaban hacia el lado de los grandes. Salvo situaciones en las que Brasil y Argentina se valieron de las negociaciones regionales para hacer alguna política de “cooperación” con los más pequeños, ambos normalmente salieron favorecidos de las cumbres del MERCOSUR.<sup>108</sup>

El poder político y de negociación de los grandes, que ya era importante de antemano, va aumentando de modo directamente proporcional al grado de penetración logrado por sus economías en el entorno comunitario.

En este sentido, la máxima de liberalizar la circulación de productos entre los países miembros favorecería los términos de intercambio de los países que cuentan con economías con una estructura productiva más competitiva y moderna. Los países de mayor

---

<sup>108</sup>Un ejemplo clásico fue la definición de la lista de excepciones a la TEC, donde Uruguay y Paraguay tuvieron el derecho de incluir mucho más productos que los dos grandes.



productividad, donde la razón capital/trabajo es más elevada, podrían obtener ventajas en las relaciones comerciales generadas en el seno del mercado común. En otros términos, y rescatando el marco teórico propuesto en el “BLOQUE I”, una composición orgánica del capital más elevada permitiría a la nación cuya producción es más intensiva en capital favorecerse de la transferencia de valor por la vía comercial.

Pese a su condición de “grande” dentro del bloque, la diferencia existente entre la economía de Argentina y la brasileña era en 1991 ya muy llamativa. Además, los rumbos que tomarían ambas en la decisiva década del neoliberalismo acabarían por consolidar la supremacía brasileña.<sup>109</sup>

### **9.1.1 La asimétrica reestructuración productiva**

Uno de los grandes argumentos a favor de la apertura económica era la necesidad de modernizar las estructuras productivas de los países. La tesis neoliberal defendía que internacionalizar las estructuras productivas aportaría, bajo la acción de la libre competencia, mayor productividad y competitividad internacional a los países receptores de capital extranjero.

Pese a las nefastas consecuencias sociales resultantes de una apertura desmedida, es cierto que generalmente las empresas extranjeras eran más competitivas que las existentes en Latinoamérica a inicios de los noventa. Y la consecuencia de este cambio en el paradigma productivo tuvo como resultado la pérdida de miles de puestos de trabajo y una grave crisis social en los países receptores de las inversiones extranjeras.<sup>110</sup>

Sin embargo, en este contexto de completa ausencia del Estado, abandono de la educación técnica superior y de las políticas públicas de Investigación y Desarrollo (I+D), la empresa privada era la única vía para la obtención del progreso tecnológico.<sup>111</sup> Y en este aspecto la empresa extranjera llevaba mucha ventaja con respecto a la nacional.

---

<sup>109</sup>Los años 90 fueron de total dominio ideológico neoliberal, sin embargo el grado de liberalismo implementado Brasil y Argentina fue muy distinto.

<sup>110</sup>Argentina sufrió plenamente los efectos nocivos de una apertura exagerada. La mayor competitividad de la empresa extranjera acabó con la industria nacional de media-alta tecnología.

<sup>111</sup>La única vía dentro de una estrategia de desarrollo neoliberal.

La inversión extranjera se veía como sinónimo de productividad y todos los países no sólo del Cono Sur, sino en toda Latinoamérica se lanzaron a la caza de los inversores. El desarrollo de la libre circulación en el MERCOSUR, y la posibilidad de acceder a un inmenso mercado de aproximadamente 240 millones de personas era, sin lugar a duda, un gran atractivo para los países miembros del bloque.

Argentina fue de los más agresivos en su apertura económico-financiera. Ofreció muchas facilidades al inversor extranjero y, efectivamente, obtuvo éxito inicial en su estrategia de captación.

Los datos de las dos figuras siguientes ilustran a la perfección este inicial protagonismo argentino en la atracción de los capitales internacionales en los inicios del MERCOSUR.

En el primer año del bloque, Argentina acumulaba el 66,7% del total de las inversiones extranjeras directas dirigidas al MERCOSUR. Y este nivel se mantuvo por encima del 65% durante los 3 primeros años del proceso de integración. Los dos años siguientes, aunque a niveles más bajos, el país seguía acaparando la mayor parcela de la IED del bloque, con registros del 54,9% en 1994 y del 54,6% en el año 1995.

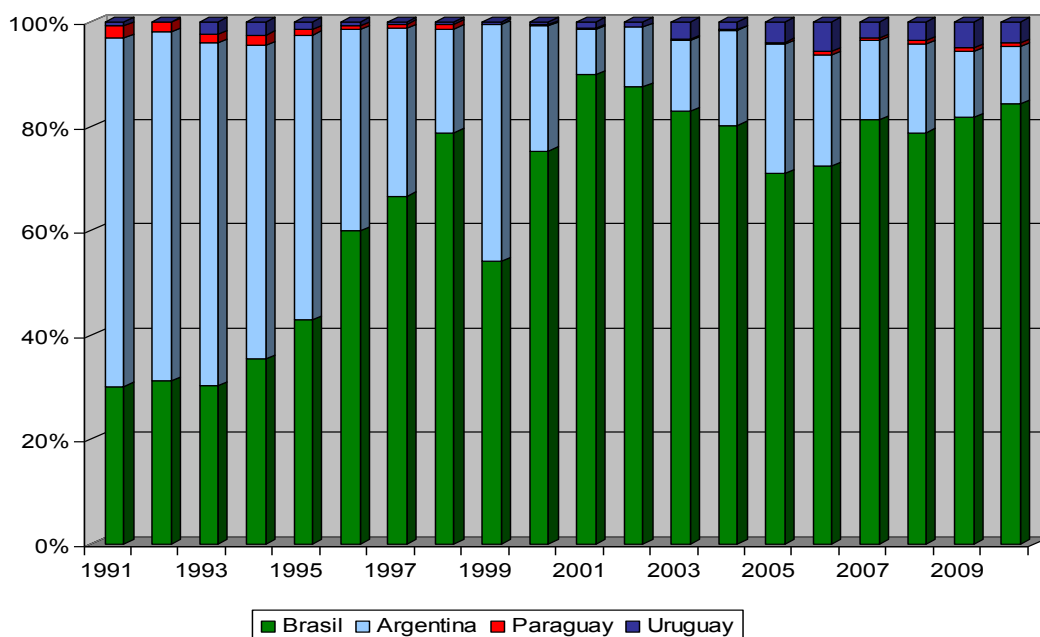
Sin embargo, a partir de ese mismo año, Brasil intensifica sus medidas de apertura externa y cambia por completo la tendencia verificada en los primeros años.

El inicio del proceso de privatizaciones brasileño estuvo acompañado de reformas en el marco jurídico que se tornaron tan viables como lucrativos fueron los negocios del inversor extranjero en el país. Desde la perspectiva del mercado común, Brasil llevaba total ventaja sobre los demás, incluso sobre Argentina, en un contexto donde las facilidades para el inversor extranjero se habían equiparado. No cabían dudas al inversor interesado en explotar el inmenso mercado común de 240 millones de consumidores de que lo más apropiado sería situarse en el país en el que se concentran 190 millones.

***Gráfico 19 Inversión Extranjera Directa en el MERCOSUR - Distribución por Países  
(1991 – 2010)<sup>112</sup>***

---

<sup>112</sup> Gráfico elaborado con base en los datos del “Anexo 20”, p. 361.



Fuente: UNCTAD, UNCSTADstad 2011.

Ya en el año de 1995, las estadísticas de los flujos de IED señalan el giro de los inversores hacia Brasil, cuando la variación anual de esta variable resultó del 104,9% (Tabla 10 abajo). Dando seguimiento a esta tendencia, en 1996 la variación es aún más significativa. Un crecimiento aproximado del 145% del flujo anual de IED consigue que, por primera vez desde la creación del MERCOSUR, Brasil figure como su principal receptor de inversiones extranjeras. Los 10,7 mil millones de dólares recibidos entonces representaron el 59,8% de toda la IED recibida. Cifra bastante superior al 38,5% de Argentina.

En los años siguientes, estos ingresos de IED hacia Brasil no cesaron. En el año 1998, con una participación porcentual del 78,7%, el país firma su cuota más alta de la década en el IED comunitario, no dejando dudas sobre el claro cambio de tendencia de localización del inversor productivo foráneo.

**Tabla 10 Flujos de Inversión Extranjera Directa Anual en el MERCOSUR y su Variación Porcentual (1991 - 2010)**

Año	Argentina	Var. %	Brasil	Var. %	Paraguay	Var. %	Uruguay	Var. %	MERCOSUR	Var. %
1991	2.439,00	-	1.102,20	-	81,00	-	32,34	-	3.654,54	-
1992	4.430,98	81,67	2.061,00	86,99	117,08	44,55	11,30	-65,06	6.620,35	81,15
1993	2.793,09	-36,96	1.290,90	-37,37	69,61	-40,54	101,50	798,23	4.255,10	-35,73
1994	3.634,93	30,14	2.149,90	66,54	122,55	76,04	154,50	52,22	6.061,88	42,46
1995	5.609,42	54,32	4.405,12	104,90	103,20	-15,79	156,60	1,36	10.274,35	69,49
1996	6.948,54	23,87	10.791,69	144,98	149,40	44,77	136,80	-12,64	18.026,42	75,45
1997	9.160,27	31,83	18.992,93	76,00	235,80	57,83	126,40	-7,60	28.515,41	58,19
1998	7.290,66	-20,41	28.855,61	51,93	341,90	45,00	164,10	29,83	36.652,27	28,53
1999	23.987,70	229,02	28.578,43	-0,96	94,50	-72,36	235,26	43,37	52.895,89	44,32
2000	10.418,31	-56,57	32.779,24	14,70	104,10	10,16	273,49	16,25	43.575,15	-17,62
2001	2.166,14	-79,21	22.457,35	-31,49	84,20	-19,12	296,79	8,52	25.004,48	-42,62
2002	2.148,91	-0,80	16.590,20	-26,13	10,00	-88,12	193,75	-34,72	18.942,86	-24,24
2003	1.652,01	-23,12	10.143,52	-38,86	27,40	174,00	416,41	114,92	12.239,34	-35,39
2004	4.124,70	149,68	18.145,88	78,89	37,68	37,51	332,37	-20,18	22.640,64	84,98
2005	5.265,26	27,65	15.066,29	-16,97	53,50	41,99	847,40	154,96	21.232,46	-6,22
2006	5.537,35	5,17	18.822,21	24,93	173,30	223,93	1.493,49	76,24	26.026,35	22,58
2007	6.473,16	16,90	34.584,90	83,75	185,40	6,98	1.329,46	-10,98	42.572,92	63,58
2008	9.725,55	50,24	45.058,16	30,28	319,70	72,44	2.105,69	58,39	57.209,10	34,38
2009	4.017,00	-58,70	25.948,58	-42,41	208,70	-34,72	1.592,67	-24,36	31.766,95	-44,47
2010	6.336,83	57,75	48.438,00	86,67	418,70	100,62	2.354,75	47,85	57.548,28	81,16

Fuente: UNCTAD, UNCSTADStat 2011.

\* Valores en US\$ Millones, a precios y tipo de cambio corrientes.

La década de los 2000 estuvo marcada por dos elementos determinantes que acabaron por intensificar esta tendencia. Primeramente, la eclosión de la crisis Argentina. Y en un segundo momento, la consolidación del ciclo expansivo de la economía brasileña en la “Era Lula”.

Pese a la caída de los flujos de IED en Brasil en los años 2001, 2002 y 2003, mucho mas intensa fue la contracción de las inversiones extranjeras en la Argentina de la grande recesión. Los ingresos de IED de este país regresaron a valores incluso inferiores a los registrados en el año 1991 (“Tabla 10” arriba). En función de ello, Brasil vio aumentada su participación relativa aún en períodos no tan prósperos de su economía.

Los años 2001 y 2002 fueron particularmente inestables en virtud de los ataques especulativos por el riesgo de contagio de la crisis del país vecino y en función de la amenaza de cambios radicales en la política con la posible victoria de Lula da Silva. Aún así, las estadísticas demuestran que Brasil centralizó el mayor porcentaje de inversiones extranjeras del MERCOSUR en la historia del bloque, con porcentuales del 89,8% y del 87,5% para los años 2001 y 2002, respectivamente.

Como estaba previsto, Argentina fue recuperando y los capitales volvieron a ingresar en el país. Sin embargo, Brasil también supo superar sus dificultades coyunturales y se volvió más fuerte y atractivo.

Lula da Silva retomó la planificación económica de largo plazo y el gobierno matizó el neoliberalismo puro de Cardoso, dotando al Estado de mayor protagonismo económico. Ambiciosas medidas del gobierno de Lula, como la puesta en marcha del Programa de Aceleración del Crecimiento – PAC, tuvieron como resultado una nueva ola de inversiones extranjeras en Brasil. Movimiento que persiste hasta la actualidad y que todavía no ha tocado techo.

Brasil cierra la década con su récord particular en ingresos de IED, registrando 48.438 millones de dólares al fin de 2010. Esta cantidad supera en 7,6 veces los registros de su vecino Argentina, el otro “grande” del MERCOSUR, y consolida una década de centralización de casi la totalidad de la inversión extranjera de la zona del mercado común, con una participación media del 80,43% del total registrado en la década.

Asumiendo la tesis de la mayor competitividad de la empresa extranjera, se puede deducir que, tras estas dos décadas de apertura económica, Brasil importó una estructura productiva que resulta ser bastante más competitiva que la de sus socios en el proyecto de integración. El país se posicionó como irrefutable potencia industrial regional y pieza clave en el rompecabezas de las varias industrias cuyos procesos productivos se encuentran desnacionalizados y dispersos en una red de proveedores distribuidos por todo el espacio comercial comunitario.<sup>113</sup>

La reestructuración productiva pensada dentro del marco neoestructuralista como solución para una mejor inserción internacional de los países acabó por acentuar las asimetrías internas en la región ya existentes, concentrando en un solo país gran parte de las ventajas competitivas de las técnicas de producción y de las tecnologías características de los países centrales.

---

<sup>113</sup> No entraré a valorar las desventajas de una elevada internacionalización de la estructura productiva de un país. Las desventajas existen y no son pocas. Sin embargo no es el objetivo de este trabajo.

### 9.1.2 La dependencia comercial: un análisis cuantitativo

El proceso de integración sudamericano y el conjunto de medidas llevadas a cabo no sólo ha tenido efectos en la transformación de la estructura productiva de sus países miembros. También sus flujos de comercio resultaron fuertemente condicionados por los avances tanto de la liberalización comercial como de la integración de las cadenas productivas regionales.

Brasil, como hemos visto en el capítulo anterior, fue históricamente el país con los menores niveles de regionalización del comercio entre los cuatro miembros del MERCOSUR. La baja dependencia de este país contrasta con el aumento de la importancia del mercado regional para los demás socios a lo largo del proceso de integración.

Si se baja un escalón en el análisis y se profundiza en revelar la autenticidad de los actores que componen el llamado “mercado regional” se puede constatar que la “gran asimetría”<sup>114</sup> sigue siendo la máxima también desde la perspectiva de la individualidad de los países miembros.

Argentina es la segunda economía con menor grado de regionalización en el MERCOSUR, lo que en teoría supone una menor dependencia con respecto al mercado regional. Sin embargo, al analizar los datos de comercio exterior argentinos, se nota una enorme concentración de los flujos regionales en la relación bilateral con Brasil.

La “Tabla 11” detalla los datos de la balanza comercial de Argentina con el mundo y con los países del bloque regional en los años de existencia del MERCOSUR. Al observar los saldos comerciales registrados a lo largo de los años de estudio, queda clara la reciente tendencia deficitaria en la relación comercial entre Argentina y su vecino Brasil. En el período de 2003 hasta el 2010, Argentina acumuló sucesivos déficits comerciales con su principal socio del MERCOSUR. Mientras que con los demás, casi todos los años, obtuvo superávits resultados superavitarios.<sup>115</sup>

***Tabla 11 Balanza Comercial Argentina – MERCOSUR (Miles de US\$ Fob)***

---

<sup>114</sup> La relativa a Brasil con los demás socios del MERCOSUR.

<sup>115</sup> Ha excepción de los años 1993 y 1994 para Uruguay, y 2007 y 2008 para Paraguay.

Año	MUNDO			MERCOSUR			Brasil			Paraguay			Uruguay		
	Exp	Imp	Saldo	Exp	Imp	Saldo	Exp	Imp	Saldo	Exp	Imp	Saldo	Exp	Imp	Saldo
1991	11.974.937	8.275.260	3.699.677	1.977.109	1.738.182	238.926	1.488.504	1.531.854	-43.350	177.838	40.351	137.486	310.766	165.977	144.789
1992	12.234.938	14.863.667	-2.628.729	2.326.830	3.754.618	-1.427.789	1.671.327	3.338.779	-1.667.452	271.903	64.694	207.209	383.599	351.145	32.454
1993	13.117.745	16.772.908	-3.655.163	3.683.835	4.212.054	-528.218	2.814.179	3.568.422	-754.243	357.736	72.851	284.885	511.920	570.780	-58.860
1994	15.838.651	21.581.054	-5.742.403	4.803.045	5.146.525	-343.481	3.654.814	4.285.886	-631.073	498.435	71.581	426.855	649.796	789.058	-139.263
1995	20.962.574	20.121.641	840.933	6.778.213	4.602.655	2.175.557	5.484.101	4.175.946	1.308.155	631.321	139.830	491.491	662.790	286.879	375.911
1996	23.809.628	23.761.555	48.073	7.924.108	5.809.000	2.115.108	6.614.799	5.327.088	1.287.712	584.171	182.101	402.069	725.138	299.811	425.327
1997	26.430.820	30.349.402	-3.918.582	9.600.503	7.587.692	2.012.811	8.133.072	6.894.558	1.238.514	623.447	319.443	304.005	843.984	373.692	470.292
1998	26.433.671	31.377.246	-4.943.575	9.421.243	7.939.029	1.482.214	7.949.228	7.060.519	888.709	621.935	347.623	274.312	850.080	530.887	319.192
1999	23.332.660	25.507.944	-2.175.284	7.071.128	6.298.757	772.372	5.689.542	5.598.939	90.603	563.080	304.063	259.017	818.506	395.754	422.752
2000	26.341.029	25.280.463	1.060.566	8.410.554	7.199.292	1.211.262	6.990.802	6.478.454	512.348	595.531	294.758	300.774	824.221	426.080	398.141
2001	26.610.055	20.321.127	6.288.928	7.447.995	5.909.538	1.538.457	6.205.630	5.277.761	927.869	498.778	302.804	195.975	743.587	328.974	414.613
2002	25.709.371	8.989.546	16.719.825	5.710.324	2.896.114	2.814.210	4.827.791	2.518.267	2.309.524	340.925	255.397	85.528	541.608	122.450	419.158
2003	29.938.752	13.850.774	16.087.978	5.639.757	5.157.840	481.917	4.663.289	4.699.633	-36.344	445.172	294.712	150.461	531.297	163.496	367.801
2004	34.575.706	22.445.247	12.130.459	6.576.620	8.169.531	-1.592.911	5.411.830	7.562.429	-2.150.599	477.366	380.497	96.869	687.425	226.605	460.820
2005	40.106.386	28.688.638	11.417.748	7.698.761	11.638.766	-3.940.004	6.328.294	10.625.328	-4.297.033	508.939	455.387	53.552	861.529	558.051	303.478
2006	46.546.224	34.153.542	12.392.682	9.962.400	12.686.069	-2.723.670	8.140.972	11.871.444	-3.730.472	622.707	505.183	117.524	1.198.721	309.442	889.278
2007	55.779.580	44.707.042	11.072.538	12.469.594	16.184.480	-3.714.885	10.486.056	14.660.266	-4.174.210	778.662	1.056.420	-277.758	1.204.876	467.794	737.082
2008	70.018.851	57.461.774	12.557.076	16.161.543	20.299.864	-4.138.321	13.273.283	17.976.761	-4.703.478	1.087.839	1.782.956	-695.117	1.800.421	540.146	1.260.274
2009	55.669.065	40.293.387	15.375.677	13.822.533	12.843.850	978.684	11.373.514	11.799.260	-425.746	842.728	697.574	145.154	1.606.292	347.016	1.259.276
2010	66.953.052	54.071.149	12.881.903	17.144.420	18.108.605	-964.185	14.380.690	17.046.506	-2.665.816	1.146.887	124.233	1.022.654	1.616.842	937.865	678.977

Fuente: CEPAL.

Las exportaciones argentinas hacia Brasil saltaron de 1,48 mil millones de dólares en el año 1991, para 14,38 mil millones de dólares registrados en el 2010. Lo que representa una magnitud 9,6 veces superior a la registrada en el año de inicio del MERCOSUR. Los 1,14 mil millones de dólares registrados para Paraguay y los 1,61 mil millones de dólares exportados para Uruguay en el año 2010 no son, en absoluto, comparables. La proporción entre exportaciones de 2010 y las del año 1991 fue de 6,4 y 5,2 respectivamente para Paraguay y Uruguay.<sup>116</sup>

El análisis de las importaciones argentinas pone aún más de relieve el aumento de la importancia del flujo comercial entre este país y Brasil. De los 1,53 mil millones de dólares registrados en el año 1991, las importaciones de origen brasileño alcanzaron la cifra de 17,04 mil millones a finales de 2010. Lo que representa un resultado 11,1 veces mayor que el registro del primer año del MERCOSUR. Mientras tanto, las importaciones procedentes de Paraguay y Uruguay, con registros de 124,2 millones y 937,8 millones de dólares, aumentaron respectivamente a una proporción de 3 y de 5,6 en el período entre los años de 1991 y 2010.

<sup>116</sup>Ver índices en “Anexo 21”, p. 362.

Las diferentes magnitudes de las cifras de los flujos comerciales argentinos con Brasil y los demás socios del MERCOSUR son por sí mismas un indicio de la importancia de Brasil para el comercio exterior argentino. Sin embargo, no ilustran plenamente las relaciones de dependencia existentes. Las cifras de la tabla abajo, presentadas en términos relativos, son bastante más explícitas en este sentido.

**Tabla 12 Participación Relativa de los Países del MERCOSUR en el Comercio Exterior de Argentina (% del Total)**

A ñ o	MERCOSUR		Brasil		Paraguay		Uruguay	
	Exp	Imp	Exp	Imp	Exp	Imp	Exp	Imp
1991	16,51	21,00	12,43	18,51	1,49	0,49	2,60	2,01
1992	19,02	25,26	13,66	22,46	2,22	0,44	3,14	2,36
1993	28,08	25,11	21,45	21,27	2,73	0,43	3,90	3,40
1994	30,32	23,85	23,08	19,86	3,15	0,33	4,10	3,66
1995	32,33	22,87	26,16	20,75	3,01	0,69	3,16	1,43
1996	33,28	24,45	27,78	22,42	2,45	0,77	3,05	1,26
1997	36,32	25,00	30,77	22,72	2,36	1,05	3,19	1,23
1998	35,64	25,30	30,07	22,50	2,35	1,11	3,22	1,69
1999	30,31	24,69	24,38	21,95	2,41	1,19	3,51	1,55
2000	31,93	28,48	26,54	25,63	2,26	1,17	3,13	1,69
2001	27,99	29,08	23,32	25,97	1,87	1,49	2,79	1,62
2002	22,21	32,22	18,78	28,01	1,33	2,84	2,11	1,36
2003	18,84	37,24	15,58	33,93	1,49	2,13	1,77	1,18
2004	19,02	36,40	15,65	33,69	1,38	1,70	1,99	1,01
2005	19,20	40,57	15,78	37,04	1,27	1,59	2,15	1,95
2006	21,40	37,14	17,49	34,76	1,34	1,48	2,58	0,91
2007	22,36	36,20	18,80	32,79	1,40	2,36	2,16	1,05
2008	23,08	35,33	18,96	31,28	1,55	3,10	2,57	0,94
2009	24,83	31,88	20,43	29,28	1,51	1,73	2,89	0,86
2010	25,61	33,49	21,48	31,53	1,71	0,23	2,41	1,73

Fuente: CEPAL.

La “Tabla 12” refleja la evolución de la participación porcentual de MERCOSUR, Brasil, Paraguay y Uruguay en el comercio exterior argentino para los años de existencia del bloque económico sudamericano. Y, a primera vista, queda evidente lo poco importante que son las cifras de comercio de Paraguay y Uruguay para Argentina si las comparamos con Brasil.

Las exportaciones argentinas hacia Paraguay, que en 1991 representaban el 1,49% del total alcanzaron en su mejor momento la modesta cifra de 3,15% en el año 1994. A partir de ahí, la participación relativa de este país como destino de las mercancías argentinas empieza una tendencia decreciente, llegando a alcanzar el 1,27% en 2005 y, tras una modesta recuperación, cierra 2010 con una participación del 1,71%.

Uruguay, a su vez, parte de un nivel algo superior. En 1991 respondía por el 2,60% del total de las exportaciones argentinas, llegando a registrar una cuota del 4,10% de las exportaciones



de su vecino hacia el mundo en 1994. Sin embargo, y a ejemplo de Paraguay, pese a la intensificación de las medidas de liberalización comercial, el crecimiento de su cuota de mercado no se sostiene y este país empieza a perder relevancia en las exportaciones argentinas. Tras alcanzar un mínimo del 1,77% de participación (año 2003) termina 2010 con un módico 2,41%, lo que supone una retracción respecto a los registros del primero año del bloque sudamericano.

En el caso de Brasil, desde los principios del proceso de integración su participación relativa en las exportaciones argentinas fue incuestionablemente significativa. En 1991, el registro más bajo de la serie histórica, Brasil era el destino del 12,43% del total exportado por su vecino, respondiendo a aproximadamente el 75,2% del total exportado por este país hacia el MERCOSUR. Con la intensificación de la integración y consolidación de la unión aduanera, la importancia de Brasil en el flujo de exportaciones de Argentina aumenta año tras año, hasta registrar, en el año 1997, su nivel más elevado. Aquel año, del 36,32% de cuota de mercado del MERCOSUR, Brasil respondió a 30,77%, aproximadamente 84,7% de las exportaciones argentinas hacia el bloque y casi la tercera parte del total exportado por este país hacia el mundo.<sup>117</sup>

Tras la crisis de la economía brasileña del 1998 y el consiguiente cambio en la política cambiaria del 1999 hay una disminución importante de la participación brasileña, que llega a alcanzar el 15,58% (año 2003). Sin embargo, a partir de este año, con la ascensión de Lula al poder en Brasil y sus acciones para el fortalecimiento institucional del MERCOSUR, Argentina vuelve a ganar cuotas de mercado en Brasil, lo que da como resultado un aumento sistemático de la participación relativa brasileña en el total exportado por Argentina año tras año, hasta alcanzar el 21,48% en el año 2010, aproximadamente un 83,88% del total exportado al MERCOSUR.

---

<sup>117</sup>Ver “Anexo 22”, p. 362.

**Tabla 13 Exportaciones Argentinas: Principales Destinos (Valores y Part. %)**

Año	Ranking	Socio Comercial	Datos	Total
1991	1	<b>Brasil</b>	US\$ (miles) % del Total	1.488.504,41 12,43
	2	Países Bajos	US\$ (miles) % del Total	1.328.281,80 11,09
	3	EE.UU.	US\$ (miles) % del Total	1.244.680,78 10,39
	4	Alemania	US\$ (miles) % del Total	731.730,82 6,11
	5	Italia	US\$ (miles) % del Total	573.911,93 4,79
1995	1	<b>Brasil</b>	US\$ (miles) % del Total	5.484.101,12 26,16
	2	EE.UU.	US\$ (miles) % del Total	1.803.371,01 8,60
	3	Chile	US\$ (miles) % del Total	1.475.089,66 7,04
	4	Países Bajos	US\$ (miles) % del Total	1.191.246,98 5,68
	5	Italia	US\$ (miles) % del Total	736.450,05 3,51
2000	1	<b>Brasil</b>	US\$ (miles) % del Total	6.990.801,57 26,54
	2	EE.UU.	US\$ (miles) % del Total	3.148.713,32 11,95
	3	Chile	US\$ (miles) % del Total	2.674.327,25 10,15
	4	España	US\$ (miles) % del Total	915.374,54 3,48
	5	Uruguay	US\$ (miles) % del Total	824.221,15 3,13
2005	1	<b>Brasil</b>	US\$ (miles) % del Total	6.328.294,32 15,78
	2	EE.UU.	US\$ (miles) % del Total	4.570.411,05 11,40
	3	Chile	US\$ (miles) % del Total	4.497.160,88 11,21
	4	China	US\$ (miles) % del Total	3.154.288,66 7,86
	5	España	US\$ (miles) % del Total	1.564.775,01 3,90
2010	1	<b>Brasil</b>	US\$ (miles) % del Total	14.420.304,74 21,16
	2	China	US\$ (miles) % del Total	5.798.775,37 8,51
	3	Chile	US\$ (miles) % del Total	4.489.949,62 6,59
	4	EE.UU.	US\$ (miles) % del Total	3.655.646,64 5,37
	5	Países Bajos	US\$ (miles) % del Total	2.367.488,50 3,47

Fuente: CEPAL. Elaboración propia.

Los números no dejan dudas sobre la importancia de Brasil como socio comercial argentino y su protagonismo en el contexto del MERCOSUR. Mientras los datos de la “Tabla 13” confirman que Brasil no sólo es un importante comprador de bienes y mercancías argentinas a nivel regional, sino también a nivel global.

En primer lugar cabe destacar que se dio una variación entre los países de todas las demás posiciones del ranking de los principales destinos de las exportaciones argentinas, excepto de una. La primera posición, la ocupaba Brasil en todos los años analizados.

El mantenimiento de este primer puesto durante tantos años deja clara la solidez de las relaciones construidas. Principalmente si se tiene en cuenta la profundidad de los cambios sufridos en los años analizados, como, por ejemplo, el desplazamiento de los Estados Unidos de su tradicional segundo puesto a una lejana 4ª posición, con una cuota de sólo un 5,37%, en el año de 2010. O la misma eclosión de China, que pasa de ser insignificante a ocupar el segundo puesto en 2010, con una participación del 8,51% del total exportado.

Además, la distancia existente entre Brasil y el segundo en este ranking es otra evidencia del protagonismo brasileño en el comercio exterior argentino. La participación relativa de los dos primeros en las exportaciones argentinas de 2010 fue del 21,16% (Brasil) y del 8,51% (China), respectivamente. Mientras que en el año 1991, los registros para estas mismas posiciones en el ranking fueron de, respectivamente, el 12,43% (Brasil) y el 11,09% (Países Bajos). En una estructura de socios compradores relativamente concentrada como la de Argentina, Brasil no sólo aumentó su cuota en relación al total exportado, sino también aumentó la distancia con el segundo principal destino de las exportaciones argentinas.

Y, si se cambia el prisma de análisis desde las exportaciones, para las importaciones, esta misma tendencia también se confirma.

Volviendo a la “Tabla 12”<sup>118</sup> es posible comprobar que, a lo largo de los años del proceso de integración sudamericano, tanto Paraguay, como Uruguay fueron perdiendo importancia relativa como proveedores de productos a Argentina.

Paraguay, que en 1991 se encargaba del 0,49% del total de importaciones argentinas, termina el año de 2010 con un porcentual de apenas 0,23%. Aunque su participación media en la década de los 2000 haya sido algo más elevada (1,80%).

---

<sup>118</sup> Página 223.

A su vez, Uruguay registra en 1991 una participación relativa del 2,01%, algo superior a Paraguay. De hecho, a lo largo de toda la década de los 90, Uruguay figura como el segundo socio importador de productos argentinos del MERCOSUR. Esta situación se invierte en la década de los 2000, cuando las participaciones uruguayas sobre las compras argentinas disminuyen hasta el punto de registrar una media para la década del 1,30%, cifra inferior al 1,80% de Paraguay. A finales de 2010, las importaciones argentinas originarias de Uruguay responden por tan sólo el 1,73% del total de las compras internacionales argentinas. Lo que representa una pérdida de importancia relativa en la cuota de participación uruguaya ante los registros del primer año del bloque económico.

Con respecto a Brasil, la realidad es justamente la opuesta. Las importaciones brasileñas ya en el año 1991 representaban un importante porcentual en relación al total de las importaciones de Argentina. Si el MERCOSUR representaba un 21% del total de productos importados, Brasil, individualmente registraba el 18,51% de las mismas. El equivalente al 88,13% de todas importaciones argentinas con origen en países del bloque sudamericano.

La participación relativa brasileña en el total de las importaciones de Argentina presenta una tendencia creciente desde los comienzos del proceso de integración. Sin embargo, es a partir del año 2002, con el el impacto de la crisis argentina, cuando Brasil aumenta significativamente su cuota en las importaciones del país vecino. En ese año, con la participación brasileña ya en el 28,01%, es cuando la credibilidad internacional de Argentina toca suelo y el país cuenta con las garantías del mercado preferente comunitario para no aislarse en el comercio internacional. Brasil ofrece la confianza que le faltaba internacionalmente a su vecino y fomenta sus exportaciones hacia la Argentina como forma de cooperación económica regional. El resultado es un aumento importante de la participación de Brasil en el total de las importaciones argentinas, que cierran el 2010 con un porcentual del 31,53%, después de haber llegado a registrar el histórico 37,04% del total en el año 2005.

Estas cifras de participación relativa tan expresivas, hacen que Brasil divida los primeros puestos en el ranking de naciones proveedoras de productos a Argentina con los países del llamado “centro”. Economías tradicionalmente desarrolladas e históricos proveedores de productos a las naciones latinoamericanas. Brasil, y más recientemente China, son los únicos países en desarrollo que figuran entre los principales proveedores de productos a Argentina, como ilustra la “Tabla 14”.

**Tabla 14 Importaciones Argentinas: Principales Orígenes (Valores y Part. %)**

Año	Ranking	Socio Comercial	Datos	Total
1991	<b>1</b>	<b>Brasil</b>	US\$ (miles) % del Total	1.531.854,05 18,51
	2	EE.UU.	US\$ (miles) % del Total	1.497.991,10 18,10
	3	Alemania	US\$ (miles) % del Total	653.384,18 7,90
	4	Japón	US\$ (miles) % del Total	602.123,67 7,28
	5	Italia	US\$ (miles) % del Total	376.461,59 4,55
1995	1	EE.UU.	US\$ (miles) % del Total	4.206.580,99 20,91
	<b>2</b>	<b>Brasil</b>	US\$ (miles) % del Total	4.175.946,24 20,75
	3	Italia	US\$ (miles) % del Total	1.258.993,02 6,26
	4	Alemania	US\$ (miles) % del Total	1.250.606,08 6,22
	5	Francia	US\$ (miles) % del Total	1.039.993,66 5,17
2000	<b>1</b>	<b>Brasil</b>	US\$ (miles) % del Total	6.478.453,84 25,63
	2	EE.UU.	US\$ (miles) % del Total	4.784.868,41 18,93
	3	Alemania	US\$ (miles) % del Total	1.261.830,19 4,99
	4	China	US\$ (miles) % del Total	1.156.737,47 4,58
	5	Italia	US\$ (miles) % del Total	1.014.253,26 4,01
2005	<b>1</b>	<b>Brasil</b>	US\$ (miles) % del Total	10.625.327,57 37,04
	2	EE.UU.	US\$ (miles) % del Total	4.532.215,52 15,80
	3	China	US\$ (miles) % del Total	1.528.619,54 5,33
	4	Alemania	US\$ (miles) % del Total	1.335.333,02 4,65
	5	Italia	US\$ (miles) % del Total	766.063,10 2,67
2010	<b>1</b>	<b>Brasil</b>	US\$ (miles) % del Total	17.658.488,10 31,25
	2	China	US\$ (miles) % del Total	7.648.820,42 13,54
	3	EE.UU.	US\$ (miles) % del Total	6.125.190,58 10,84
	4	Alemania	US\$ (miles) % del Total	3.215.005,55 5,69
	5	No espec.	US\$ (miles) % del Total	2.370.677,35 4,20

Fuente: CEPAL. Elaboración propia.

Como se puede observar, Brasil ocupó tradicionalmente el primer puesto en el ranking de los principales proveedores de la economía argentina. Para todos los años, excepto uno (1995) Brasil fue el país con mayor penetración en el mercado argentino. En dicho año el primer puesto fue para los Estados Unidos, que con un 20,91% de participación, superó por muy poco los 20,75% alcanzados por Brasil.

La verdad es que a principios de los noventa la diferencia entre Brasil y EE.UU. era muy pequeña y cualquiera de los dos podría ocupar el primer o segundo puesto en el mercado argentino. Incluso en el primer año de la serie, 1991, cuando Brasil ocupó el primer puesto con el 18,51% de participación, EE.UU. también podría haberlo logrado. Con los 18,10% alcanzados, estaba mucho más próximo del primer puesto que del tercer lugar ocupado por Alemania, con 7,90%.

Sin embargo, a partir de los 2000 el liderazgo brasileño en Argentina se consolida. La distancia con los segundos en el ranking se hace cómoda. Los 6,7 puntos porcentuales de ventaja registrados en el año 2000 pasan a 21,24 en el 2005 y cierran 2010 en 17,72, cuando los 31,25% de participación brasileña superan los 13,54% registrados por China.

La novedad en el panorama de las importaciones argentinas queda a cargo de la ascensión China, que en pocos años desplazó no sólo a Alemania, Italia y Japón de sus posiciones privilegiadas en este mercado, sino que superó a los mismísimos EE.UU., relegándolo a la tercera posición. El puesto brasileño por ahora es intocable, sin embargo este crecimiento es algo que Brasil no ignora, ni resta importancia como tendencia futura.<sup>119</sup>

Esta elevada participación en los flujos comerciales de Argentina garantiza a Brasil un peso muy grande en las cifras comerciales globales de MERCOSUR. La economía argentina es mucho más robusta que la de los demás socios del bloque y también ejerce fuerte influencia sobre los dos socios más pequeños. La dependencia comercial argentina frente a Brasil fortalece, tanto directa como indirectamente, la fuerza económica y, consecuentemente, la posición política de Brasil en el contexto general del MERCOSUR.

Pero también en su relación directa Brasil ejerce su supremacía económica ante los dos pequeños Paraguay y Uruguay.

---

<sup>119</sup>No profundizaremos en el tema de China. Sin embargo, merece la pena destacar la creciente relevancia de este país en la actualidad económica Latinoamericana.

**Tabla 15 Balanza Comercial Paraguay – MERCOSUR (Miles de US\$ Fob)**

Año	MUNDO			MERCOSUR			Argentina			Brasil			Uruguay		
	Exp	Imp	Saldo	Exp	Imp	Saldo	Exp	Imp	Saldo	Exp	Imp	Saldo	Exp	Imp	Saldo
1991	737.041	1.460.301	-723.261	259.388	437.474	-178.086	45.029	175.126	-130.098	203.041	251.248	-48.207	11.318	11.100	219
1992	656.554	1.420.424	-763.870	246.396	526.101	-279.705	64.147	230.997	-166.850	171.446	283.093	-111.647	10.804	12.012	-1.208
1993	725.218	1.688.025	-962.808	287.275	632.548	-345.273	64.942	242.360	-177.418	215.122	369.476	-154.354	7.211	20.712	-13.501
1994	816.832	2.424.589	-1.607.757	424.841	979.715	-554.873	90.698	349.348	-258.651	323.698	598.684	-274.986	10.446	31.682	-21.236
1995	919.331	3.135.868	-2.216.537	528.047	1.236.642	-708.595	83.276	518.532	-435.255	410.825	681.253	-270.428	33.946	36.857	-2.911
1996	1.042.994	3.107.342	-2.064.348	659.681	1.632.625	-972.944	95.430	587.397	-491.967	520.723	981.994	-461.271	43.528	63.234	-19.706
1997	1.141.002	3.403.352	-2.262.350	584.954	1.752.052	-1.167.099	103.592	676.161	-572.569	457.609	1.008.505	-550.896	23.753	67.386	-43.633
1998	1.014.103	2.896.688	-1.882.586	530.771	1.467.357	-936.586	152.735	516.008	-363.273	349.317	865.994	-516.676	28.718	85.356	-56.637
1999	740.769	1.905.851	-1.165.082	307.473	956.418	-648.944	53.282	339.479	-286.197	234.968	545.060	-310.091	19.223	71.879	-52.656
2000	869.357	2.260.221	-1.390.864	551.545	1.188.086	-636.541	91.998	568.340	-476.342	336.562	537.773	-201.211	122.984	81.972	41.012
2001	990.205	2.181.927	-1.191.722	518.734	1.201.716	-682.982	60.827	526.453	-465.626	277.889	602.753	-324.863	180.018	72.510	107.508
2002	950.600	1.661.293	-710.693	552.744	917.321	-364.577	34.720	344.541	-309.821	352.973	511.318	-158.345	165.052	61.462	103.589
2003	1.305.733	1.920.592	-614.859	772.889	1.133.457	-360.568	69.807	431.992	-362.185	433.279	652.921	-219.642	269.803	48.544	221.259
2004	1.553.515	2.671.558	-1.118.043	827.762	1.554.692	-726.930	93.388	650.644	-557.256	290.232	845.303	-555.070	444.142	58.745	385.397
2005	1.655.111	3.273.773	-1.618.662	892.632	1.595.558	-702.926	102.586	652.883	-550.297	315.912	890.159	-574.247	474.134	52.516	421.617
2006	1.843.244	4.757.640	-2.914.396	873.424	1.809.791	-936.367	149.137	730.632	-581.495	311.772	1.022.247	-710.475	412.515	56.912	355.603
2007	2.817.188	5.859.421	-3.042.233	1.301.169	2.611.257	-1.310.088	518.593	839.196	-320.604	521.232	1.696.853	-1.175.620	261.344	75.208	186.136
2008	4.463.309	9.033.191	-4.569.881	2.135.360	3.823.692	-1.688.331	727.038	1.290.029	-562.991	628.108	2.425.809	-1.797.701	780.214	107.854	672.360
2009	3.167.021	6.939.842	-3.772.820	1.532.739	2.816.772	-1.284.033	343.129	1.123.638	-780.509	655.501	1.605.005	-949.504	534.109	88.129	445.980
2010	4.533.756	10.040.163	-5.506.408	2.194.337	4.149.838	-1.955.501	538.130	1.577.971	-1.039.841	660.501	2.419.171	-1.758.671	995.706	152.696	843.011

Fuente: CEPAL.

En lo que a Paraguay se refiere, los datos de su balanza comercial con los países del MERCOSUR (Tabla 15) no dejan dudas respecto a la importancia de Brasil en sus flujos de comercio. Con un resultado claramente desfavorable para Paraguay, en todos los años se han verificado déficits comerciales en relación al comercio Bilateral con Brasil. Dicho déficit comercial siguió la tendencia creciente del flujo de comercio entre ambos países, saltando de los 48,2 millones de dólares de 1991 a los 1,7 mil millones del año 2010.

En los años de vigencia del bloque económico las exportaciones paraguayas hacia Brasil aumentaron un 225%, pasando de los 203,0 millones de dólares en 1991, para 660,5 millones en 2010. Este aumento, aunque mantenga a Brasil con una cuota importante, no acompaña el ritmo de crecimiento de las exportaciones procedentes de los demás socios del MERCOSUR. Las exportaciones paraguayas hacia Argentina se multiplicaron en una proporción del 11,9 en el mismo período, alcanzando 538,1 millones de dólares, acercándose a las cifras de Brasil. A su vez, las exportaciones hacia Uruguay fueron las que han registrado el mayor aumento relativo. Los tímidos 11,3 millones de dólares exportados en 1991 se convirtieron en importantes los 995,7 millones de dólares, cifra 87,9 veces superior a la inicial y que

convierte Uruguay en el principal destino de las exportaciones paraguayas en el MERCOSUR.<sup>120</sup>

Si se analizan los datos de la balanza comercial paraguaya en términos relativos queda claro que aunque haya perdido cuota de mercado, Brasil sigue siendo un importante destino para las exportaciones paraguayas.

**Tabla 16 Participación Relativa de los Países del MERCOSUR en el Comercio Exterior de Paraguay (% del Total)**

A ñ o	M E R C O S U L		A r g e n t i n a		B r a s i l		U r u g u a y	
	Exp	Imp	Exp	Imp	Exp	Imp	Exp	Imp
1991	35,19	29,96	6,11	11,99	27,55	17,21	1,54	0,76
1992	37,53	37,04	9,77	16,26	26,11	19,93	1,65	0,85
1993	39,61	37,47	8,95	14,36	29,66	21,89	0,99	1,23
1994	52,01	40,41	11,10	14,41	39,63	24,69	1,28	1,31
1995	57,44	39,44	9,06	16,54	44,69	21,72	3,69	1,18
1996	63,25	52,54	9,15	18,90	49,93	31,60	4,17	2,03
1997	51,27	51,48	9,08	19,87	40,11	29,63	2,08	1,98
1998	52,34	50,66	15,06	17,81	34,45	29,90	2,83	2,95
1999	41,51	50,18	7,19	17,81	31,72	28,60	2,60	3,77
2000	63,44	52,57	10,58	25,15	38,71	23,79	14,15	3,63
2001	52,39	55,08	6,14	24,13	28,06	27,62	18,18	3,32
2002	58,15	55,22	3,65	20,74	37,13	30,78	17,36	3,70
2003	59,19	59,02	5,35	22,49	33,18	34,00	20,66	2,53
2004	53,28	58,19	6,01	24,35	18,68	31,64	28,59	2,20
2005	53,93	48,74	6,20	19,94	19,09	27,19	28,65	1,60
2006	47,39	38,04	8,09	15,36	16,91	21,49	22,38	1,20
2007	46,19	44,57	18,41	14,32	18,50	28,96	9,28	1,28
2008	47,84	42,33	16,29	14,28	14,07	26,85	17,48	1,19
2009	48,40	40,59	10,83	16,19	20,70	23,13	16,86	1,27
2010	48,40	41,33	11,87	15,72	14,57	24,09	21,96	1,52

Fuente: CEPAL.

La “Tabla 16” refleja claramente la disminución de la participación relativa brasileña en las exportaciones paraguayas. Brasil, que parte en 1991 de una participación del 27,55%, y que llega a registrar casi un 50% del total de las exportaciones paraguayas (año 1996), cierra el 2010 con un 14,57% de cuota en el total de las exportaciones paraguayas.

<sup>120</sup>Ver “Anexo 23”, p. 363.



Al mismo tiempo, Argentina, que en 1991 representaba el 6,11% y Uruguay, que en esta misma fecha representaba el 1,54%, aumentan su participación frente a Brasil, registrando en el 2010 cuotas de respectivamente 11,87% y 21,96%, y contribuyendo a que la regionalización de las exportaciones paraguayas se acerque al 50% del total.

Si, desde la óptica de comprador, Brasil cede espacio en su participación en las exportaciones paraguayas, como proveedor este país no siembra dudas respecto a su papel de líder en el mercado regional.

Volviendo a los datos de la “Tabla 15”<sup>121</sup> se puede observar el vertiginoso crecimiento de las importaciones paraguayas precedentes de Brasil. Partiendo de los 251,2 millones de dólares registrados en 1991, alcanza el primer millón en 1997. Luego sufre algunos años de caída, y a partir del 2003, reinicia una recuperación que alcanza su techo en el año 2008, con los 2,42 mil millones registrados, para luego cerrar la década de los 2000 con un registro de 2,41 mil millones en importaciones con origen en Brasil. Este crecimiento supuso un aumento de aproximadamente un 863% en las importaciones paraguayas de productos brasileños para el período 1991-2010. Porcentual apenas superado por los 1.276% registrados por Uruguay.<sup>122</sup>

Sin embargo no hay que sobrevalorar el vertiginoso crecimiento de las importaciones originarias de Uruguay. La “Tabla 16” pone en evidencia que el elevado crecimiento se explica por partir de un nivel inicial muy poco relevante (0,76% del total). El caso brasileño es totalmente distinto. Ya en 1991, Brasil tenía una participación bastante importante en el total de las importaciones mundiales paraguayas. Aproximadamente un 17,21%. El 863% de crecimiento de este flujo comercial entre Brasil y Paraguay elevó la participación brasileña a niveles aún más significativos. La cuota brasileña en las importaciones de Paraguay a finales de 2010 alcanzó el 24,09% del total, siendo que esta participación llegó a ser mayor, como el 34% del año 2003.

Los datos de la “Tabla 17” (abajo) ilustran con claridad la importancia de Brasil entre los principales proveedores internacionales de Paraguay.

---

<sup>121</sup> Página 230.

<sup>122</sup> Ver “Anexo 23”, p. 363. El “Anexo 24” (p. 363) complementa el análisis de la participación relativa de los socios del MERCOSUR en el comercio exterior paraguayo.

**Tabla 17 Importaciones Paraguayas: Principales Orígenes (Valores y Part. %)**

Año	Ranking	Socio Comercial	Datos	Total
1991	1	<b>Brasil</b>	US\$ (miles) % del Total	251.248,24 17,21
	2	EE.UU.	US\$ (miles) % del Total	219.000,13 15,00
	3	Japón	US\$ (miles) % del Total	191.889,09 13,14
	4	Argentina	US\$ (miles) % del Total	175.126,27 11,99
	5	Otros Asiáticos	US\$ (miles) % del Total	95.193,87 6,52
1995	1	<b>Brasil</b>	US\$ (miles) % del Total	681.252,80 21,72
	2	Argentina	US\$ (miles) % del Total	518.531,58 16,54
	3	EE.UU.	US\$ (miles) % del Total	392.348,74 12,51
	4	Japón	US\$ (miles) % del Total	272.463,65 8,69
	5	Otros Asiáticos	US\$ (miles) % del Total	237.315,14 7,57
2000	1	Argentina	US\$ (miles) % del Total	568.340,37 25,15
	2	<b>Brasil</b>	US\$ (miles) % del Total	537.773,33 23,79
	3	China	US\$ (miles) % del Total	260.371,15 11,52
	4	EE.UU.	US\$ (miles) % del Total	160.198,49 7,09
	5	Japón	US\$ (miles) % del Total	103.240,82 4,57
2005	1	<b>Brasil</b>	US\$ (miles) % del Total	890.158,95 27,19
	2	Argentina	US\$ (miles) % del Total	652.882,98 19,94
	3	China	US\$ (miles) % del Total	641.743,98 19,60
	4	EE.UU.	US\$ (miles) % del Total	181.796,39 5,55
	5	Suiza	US\$ (miles) % del Total	144.219,42 4,41
2010	1	China	US\$ (miles) % del Total	3.432.863,26 34,19
	2	<b>Brasil</b>	US\$ (miles) % del Total	2.419.171,42 24,09
	3	Argentina	US\$ (miles) % del Total	1.577.971,07 15,72
	4	EE.UU.	US\$ (miles) % del Total	444.577,04 4,43
	5	Japón	US\$ (miles) % del Total	356.202,74 3,55

Fuente: CEPAL. Elaboración propia.

Como podemos observar, Brasil estuvo todos estos años entre los principales países de origen de importaciones paraguayas, ocupando la primera o la segunda posición en esa lista.

En los primeros años del MERCOSUR, representados en los datos de 1991 y 1995, Brasil ocupó un sólido primer puesto. Se percibe como en este intervalo la distancia entre Brasil y el segundo puesto aumenta considerablemente. Además, la subida de Argentina en este ranking, durante este período, también refleja la eficacia de la apertura comercial como consecuencia del surgimiento de este bloque regional.

La apertura a los productos argentinos es tan intensa que colocan a este país en el primer puesto ya en el año 2000, relegando a Brasil al segundo puesto, pese a haber mejorado su posición relativa respecto a los años anteriores. Sin embargo, a mediados de la década, Brasil retoma el primer puesto, y Argentina, muy mermada por su particular crisis, se sostiene en el segundo, seguido por una China en franca expansión en la tercera plaza.

Esta última, que en 2005 representaba el 19,60% del total de las importaciones paraguayas, a finales de 2010 desplaza a Brasil de su primer puesto, registrando el 34,19% de participación, frente al 24,09% de la cuota de mercado brasileña. Ambos países son, sin lugar a dudas, los principales proveedores internacionales de Paraguay, respondiendo, juntos, de casi el 60% del total de las importaciones mundiales de Paraguay.

Sin embargo, al analizar a los principales socios comerciales de Paraguay desde la óptica de las exportaciones, se nota un importante cambio en los actores protagonistas. Para empezar, tanto los Estados Unidos como China no figuran como relevantes compradores de productos paraguayos en los años analizados en la tabla x abajo. Como se puede verificar, son mucho más relevantes en este sentido sus socios comerciales del MERCOSUR, además de Chile, país asociado del bloque.

En el ranking de los principales países de destino de las exportaciones de Paraguay, Brasil y Argentina ocupan un papel destacado en todos los años analizados. También Chile y más recientemente Uruguay, como ya se ha mencionado, adquirieron relevancia dentro del selecto grupo de los cinco principales compradores mundiales de productos de origen paraguayo.

**Tabla 18 Exportaciones Paraguayas: Principales Destinos (Valores y Part. %)**

<b>Año</b>	<b>Ranking</b>	<b>Socio Comercial</b>	<b>Datos</b>	<b>Total</b>
1991	<b>1</b>	<b>Brasil</b>	US\$ (miles) % del Total	203.040,99 27,55
	2	Países Bajos	US\$ (miles) % del Total	109.604,55 14,87
	3	Chile	US\$ (miles) % del Total	47.632,01 6,46
	4	Argentina	US\$ (miles) % del Total	45.028,54 6,11
	5	Italia	US\$ (miles) % del Total	39.323,92 5,34
1995	<b>1</b>	<b>Brasil</b>	US\$ (miles) % del Total	410.824,51 44,69
	2	Países Bajos	US\$ (miles) % del Total	89.675,48 9,75
	3	Argentina	US\$ (miles) % del Total	83.276,34 9,06
	4	Otros Asiáticos	US\$ (miles) % del Total	48.881,25 5,32
	5	EE.UU.	US\$ (miles) % del Total	43.868,94 4,77
2000	<b>1</b>	<b>Brasil</b>	US\$ (miles) % del Total	336.562,37 38,71
	2	Uruguay	US\$ (miles) % del Total	122.984,12 14,15
	3	Argentina	US\$ (miles) % del Total	91.998,08 10,58
	4	Países Bajos	US\$ (miles) % del Total	61.684,84 7,10
	5	Chile	US\$ (miles) % del Total	49.901,42 5,74
2005	1	Uruguay	US\$ (miles) % del Total	474.133,83 28,65
	<b>2</b>	<b>Brasil</b>	US\$ (miles) % del Total	315.911,87 19,09
	3	Islas Cayman	US\$ (miles) % del Total	168.025,45 10,15
	4	Argentina	US\$ (miles) % del Total	102.586,30 6,20
	5	Rusia	US\$ (miles) % del Total	101.118,07 6,11
2010	1	Uruguay	US\$ (miles) % del Total	995.706,30 21,96
	<b>2</b>	<b>Brasil</b>	US\$ (miles) % del Total	660.500,80 14,57
	3	Chile	US\$ (miles) % del Total	547.406,61 12,07
	4	Argentina	US\$ (miles) % del Total	538.129,78 11,87
	5	Rusia	US\$ (miles) % del Total	238.659,07 5,26

Fuente: CEPAL. Elaboración propia.

El hecho de que los tres socios del MERCOSUR estén entre los principales destinos de productos también a nivel mundial induce al lector a recordar los análisis realizados exclusivamente para su relación con los países del MERCOSUR (Tabla 16).<sup>123</sup> Brasil, que en los primeros años del bloque regional era el principal comprador de productos paraguayos entre los países miembros, también se revela como el principal comprador entre todos los socios comerciales paraguayos.

Tanto a principios como a mediados de los 90, este país mantiene la primera posición con una gran diferencia con el segundo principal comprador, los Países Bajos. La diferencia entre ambos, que en 1991 era de 12,6 puntos porcentuales, aumenta hasta los 34,9 puntos porcentuales en 1995. En el año 2000, Brasil sigue siendo el principal destino de las exportaciones paraguayas, con el 38,71% del total, seguido ahora por sus dos socios de MERCOSUR, Uruguay (14,15%) y Argentina (10,58%).<sup>124</sup>

A lo largo de la década de los 2000, recordando una vez más los comentarios previamente realizados, Uruguay adquiere importancia como destino de las exportaciones paraguayas asumiendo el primer puesto entre los principales compradores no sólo a nivel regional, sino también a nivel mundial. A éste le sigue Brasil, que aunque ya no sea el principal destino de las exportaciones de Paraguay, sigue siendo un importante socio: el segundo entre los países del MERCOSUR y también a escala global.

En el caso de Uruguay es posible identificar un rasgo en común con lo visto para su socio y vecino Paraguay. El elemento MERCOSUR es determinante en la configuración de los flujos de comercio de Uruguay.

La “Tabla 19” debajo ilustra la balanza comercial de Uruguay con los demás socios del MERCOSUR. Observar las magnitudes de los flujos y la variación de los mismos para cada país a lo largo de los años de integración es un modo de comprobar como las reformas para la liberalización de los flujos regionales se reflejaron en números también en el caso uruguayo.

---

<sup>123</sup>Página 231.

<sup>124</sup>Tras casi 10 años del inicio de la integración regional, ya se podía notar el grado de dependencia de Paraguay con respecto a los flujos de comercio regional. En el 2000, los socios del MERCOSUR fueron destino de 63,44% de las exportaciones mundiales de Paraguay.

**Tabla 19 Balanza Comercial Uruguay – MERCOSUR (Miles de US\$ Fob)**

Año	MUNDO			MERCOSUR			Argentina			Brasil			Paraguay		
	Exp	Imp	Saldo	Exp	Imp	Saldo	Exp	Imp	Saldo	Exp	Imp	Saldo	Exp	Imp	Saldo
1991	1.573.837	1.552.087	21.750	557.445	655.600	-98.154	163.087	271.823	-108.736	383.987	373.067	10.920	10.371	10.710	-339
1992	1.620.187	2.009.854	-389.667	544.299	831.507	-287.208	249.701	345.798	-96.097	284.316	474.853	-190.537	10.282	10.856	-574
1993	1.606.532	2.332.857	-726.325	661.333	1.046.587	-385.254	279.067	432.092	-153.026	366.157	608.036	-241.879	16.110	6.459	9.651
1994	1.914.476	2.707.173	-792.697	899.918	1.363.106	-463.188	382.340	608.817	-226.477	493.446	745.694	-252.247	24.132	8.596	15.536
1995	2.106.174	2.865.745	-759.571	992.062	1.320.598	-328.536	267.092	608.587	-341.496	700.058	698.458	1.600	24.913	13.553	11.360
1996	2.397.445	3.322.375	-924.930	1.225.776	1.461.334	-235.558	267.927	690.655	-422.728	908.347	745.427	162.920	49.502	25.252	24.251
1997	2.729.518	3.715.532	-986.014	1.355.095	1.616.061	-260.966	354.281	790.699	-436.418	940.151	801.714	138.437	60.663	23.648	37.015
1998	2.769.651	3.807.614	-1.037.963	1.532.466	1.648.903	-116.436	513.561	839.208	-325.647	935.057	793.261	141.796	83.848	16.433	67.415
1999	2.237.042	3.356.245	-1.119.203	1.006.621	1.461.338	-454.717	368.667	795.367	-426.701	556.837	651.522	-94.685	81.117	14.449	66.668
2000	2.295.401	3.465.809	-1.170.408	1.022.710	1.517.677	-494.966	410.617	836.061	-425.444	530.030	666.515	-136.485	82.063	15.101	66.962
2001	2.057.580	3.060.843	-1.003.263	839.865	1.350.002	-510.136	316.366	705.788	-389.422	440.695	625.884	-185.189	82.805	18.330	64.475
2002	1.861.038	1.964.299	-103.262	606.818	943.892	-337.074	113.343	540.624	-427.281	431.790	389.602	42.188	61.685	13.666	48.019
2003	2.208.150	2.190.370	17.780	674.054	1.042.112	-368.058	155.223	571.684	-416.461	471.026	459.767	11.259	47.804	10.661	37.143
2004	2.937.154	3.113.643	-176.490	765.755	1.379.139	-613.383	223.365	686.473	-463.108	483.833	676.525	-192.692	58.558	16.141	42.417
2005	3.404.501	3.878.882	-474.381	780.986	1.630.545	-849.559	266.928	785.716	-518.787	458.246	824.684	-366.438	55.812	20.145	35.666
2006	3.952.321	4.774.865	-822.544	942.160	2.182.265	-1.240.105	301.486	1.078.548	-777.062	582.529	1.077.864	-495.335	58.146	25.853	32.293
2007	4.517.549	5.627.663	-1.110.113	1.254.527	2.599.720	-1.345.193	445.720	1.254.848	-809.127	731.551	1.314.258	-582.707	77.256	30.615	46.641
2008	5.941.895	9.069.360	-3.127.465	1.601.251	3.919.243	-2.317.992	506.527	2.249.961	-1.743.434	987.980	1.617.998	-630.018	106.745	51.284	55.461
2009	5.385.509	6.906.725	-1.521.216	1.529.213	3.129.525	-1.600.312	345.614	1.628.290	-1.282.676	1.099.064	1.459.760	-360.695	84.534	41.476	43.059
2010	7.029.515	8.359.620	-1.330.105	2.164.074	3.044.226	-880.152	515.933	1.424.413	-908.481	1.484.854	1.556.100	-71.246	163.288	63.712	99.575

Fuente: CEPAL.

El resultado de la balanza comercial uruguaya con el conjunto de países del MERCOSUR resultó deficitario en todos los años de vigencia del bloque. Argentina es el país con el que Uruguay registró los mayores déficits en el período. En segundo lugar está Brasil, con el que llegó a registrar años de superávit comercial, en especial durante el período de estabilización, con el “Real” brasileño extremadamente apreciado. Paraguay es la excepción entre los miembros del MERCOSUR. Uruguay fue superavitario con este país en casi todos los años.

Desde el prisma de las exportaciones se nota que entre los socios de integración, Brasil es el país cuyos volúmenes de venta de productos uruguayos son más llamativos. Los 383,9 millones de dólares exportados en 1991 ya lo ponían por delante de Argentina, con sus 271,8 millones registrados. Sin embargo, los años hicieron que esta diferencia creciera algo más. En 2010 las cifras de exportación de productos uruguayos hacia Brasil alcanzaron los 1,4 mil millones de dólares, superando en 968,9 millones de dólares los números de exportaciones hacia Argentina en el 2010.

El crecimiento de las exportaciones uruguayas hacia Brasil en el período 1991-2010 fue de 287%, mientras el flujo Uruguay-Argentina se limitó a un aumento de 216%. Paraguay fue el

socio que registró el mayor incremento porcentual de las exportaciones. Con un aumento del 1.474%, saltó de los modestos 10,9 millones de dólares en 1991, a los 163,2 millones de dólares registrados en 2010.<sup>125</sup> Sin embargo, y como ilustra a continuación la “Tabla 20”, la participación de este país sigue siendo muy pequeña si la comparamos con la de Argentina y Brasil.

**Tabla 20 Participación Relativa de los Países del MERCOSUR en el Comercio Exterior de Uruguay (% del Total)**

A ñ o	M E R C O S U R		Argentina		Brasil		Paraguay	
	Exp	Imp	Exp	Imp	Exp	Imp	Exp	Imp
1991	35,42	42,24	10,36	17,51	24,40	24,04	0,66	0,69
1992	33,59	41,37	15,41	17,21	17,55	23,63	0,63	0,54
1993	41,17	44,86	17,37	18,52	22,79	26,06	1,00	0,28
1994	47,01	50,35	19,97	22,49	25,77	27,55	1,26	0,32
1995	47,10	46,08	12,68	21,24	33,24	24,37	1,18	0,47
1996	51,13	43,98	11,18	20,79	37,89	22,44	2,06	0,76
1997	49,65	43,49	12,98	21,28	34,44	21,58	2,22	0,64
1998	55,33	43,31	18,54	22,04	33,76	20,83	3,03	0,43
1999	45,00	43,54	16,48	23,70	24,89	19,41	3,63	0,43
2000	44,55	43,79	17,89	24,12	23,09	19,23	3,58	0,44
2001	40,82	44,11	15,38	23,06	21,42	20,45	4,02	0,60
2002	32,61	48,05	6,09	27,52	23,20	19,83	3,31	0,70
2003	30,53	47,58	7,03	26,10	21,33	20,99	2,16	0,49
2004	26,07	44,29	7,60	22,05	16,47	21,73	1,99	0,52
2005	22,94	42,04	7,84	20,26	13,46	21,26	1,64	0,52
2006	23,84	45,70	7,63	22,59	14,74	22,57	1,47	0,54
2007	27,77	46,20	9,87	22,30	16,19	23,35	1,71	0,54
2008	26,95	43,21	8,52	24,81	16,63	17,84	1,80	0,57
2009	28,39	45,31	6,42	23,58	20,41	21,14	1,57	0,60
2010	30,79	36,42	7,34	17,04	21,12	18,61	2,32	0,76

Fuente: CEPAL.

El elevado crecimiento verificado en términos porcentuales sirvió para que Paraguay haya saltado de un insignificante 0,66% al modesto 2,32% entre 1991 y 2010. Argentina, desde el 1991 tuvo una participación bastante más importante, con un 10,36% de participación en el total de las exportaciones uruguayas. Este porcentual se elevó a lo largo de la década de los

<sup>125</sup>Ver “Anexo 25”, p. 364. El “Anexo 26” (p. 364) complementa el análisis de la participación relativa de los socios del MERCOSUR en el comercio exterior uruguayo.

90, registrando una media del 15,29%. Sin embargo, con el desarrollo de la crisis argentina, disminuye la importancia de este país como comprador de productos de Uruguay, rebajando la media en los años 2000 al 8,37%.

Por último, Brasil parte de un nivel de participación algo superior. En 1991, el 24,40% de las exportaciones de Uruguay se destinaban al gigante de MERCOSUR. Y, tras años por encima de los 30%, la media de participación brasileña en la década de los 90 alcanzó el 27,78%. Sin embargo, con la nueva realidad cambiaria brasileña, estos niveles no pudieron mantenerse en la década siguiente. En realidad, ya desde el 1999 empieza a descender la magnitud de las exportaciones uruguayas hacia Brasil. Esta disminución tuvo como resultado la caída de la participación relativa brasileña que encuentra su punto más bajo en el año 2005, cuando registra una participación del 13,46% del total. A partir de ahí, vuelven a crecer las ventas de productos uruguayos hacia Brasil y, con ello, la participación relativa de este último en las exportaciones de Uruguay, que finalizan la década de los 2000 con 18,50% de participación media, y un 21,12% a finales de 2010. Nivel muy superior al registrado por los demás socios del MERCOSUR.

También al analizar las importaciones de Uruguay con el MERCOSUR se nota que Brasil ocupa una posición destacada. Volviendo a la “Tabla 19”<sup>126</sup> se puede observar que en el período entre 1991 y 2010, las cifras de importaciones uruguayas con origen en Brasil saltaron de 373,0 millones de dólares, para 1,5 mil millones de dólares, lo que supone un aumento de 317%.<sup>127</sup>

Aunque esta variación sea menor que las de Argentina y Paraguay, con sus 424% y 495% respectivamente, en números absolutos Brasil sigue siendo el principal proveedor entre los socios del bloque económico.

Argentina también se vio beneficiada con las facilidades del MERCOSUR y aumentó su cuota de participación en las importaciones de Uruguay, llegando incluso a superar a Brasil durante varios años como principal proveedor uruguayo en el MERCOSUR. Es cierto que más por la caída de las importaciones uruguayas de productos brasileños de que por un aumento importante de las compras originarias de Argentina. La participación relativa argentina, que era del 17,51% en 1991, finaliza 2010 con un 17,04%. Ya Brasil, que en 1991 registraba un 24,04%, finaliza la década de los 2000 con un 18,61%. Un porcentual elevado y

---

<sup>126</sup> Página 237

<sup>127</sup> Ver “Anexo 25”, p. 364.



que revela la importancia del Mercado Común del Sur como proveedor de productos a Uruguay.

**Tabla 21 Importaciones Uruguayas: Principales Orígenes (Valores y Part. %)**

Año	Ranking	Socio Comercial	Datos	Total
1991	<b>1</b>	<b>Brasil</b>	US\$ (miles) % del Total	373.067,04 24,04
	2	Argentina	US\$ (miles) % del Total	271.822,72 17,51
	3	EE.UU.	US\$ (miles) % del Total	152.932,32 9,85
	4	Nigeria	US\$ (miles) % del Total	83.210,74 5,36
	5	Alemania	US\$ (miles) % del Total	75.618,35 4,87
1995	<b>1</b>	<b>Brasil</b>	US\$ (miles) % del Total	698.457,98 24,37
	2	Argentina	US\$ (miles) % del Total	608.587,01 21,24
	3	EE.UU.	US\$ (miles) % del Total	283.948,00 9,91
	4	Italia	US\$ (miles) % del Total	147.804,00 5,16
	5	España	US\$ (miles) % del Total	106.294,00 3,71
2000	1	Argentina	US\$ (miles) % del Total	836.061,02 24,12
	<b>2</b>	<b>Brasil</b>	US\$ (miles) % del Total	666.514,62 19,23
	3	EE.UU.	US\$ (miles) % del Total	339.345,19 9,79
	4	Venezuela	US\$ (miles) % del Total	149.858,58 4,32
	5	Francia	US\$ (miles) % del Total	145.418,27 4,20
2005	<b>1</b>	<b>Brasil</b>	US\$ (miles) % del Total	824.684,25 21,26
	2	Argentina	US\$ (miles) % del Total	785.715,61 20,26
	3	Rusia	US\$ (miles) % del Total	308.646,71 7,96
	4	EE.UU.	US\$ (miles) % del Total	260.847,23 6,72
	5	Venezuela	US\$ (miles) % del Total	244.747,82 6,31
2010	<b>1</b>	<b>Brasil</b>	US\$ (miles) % del Total	1.556.100,08 18,61
	2	Argentina	US\$ (miles) % del Total	1.424.413,50 17,04
	3	China	US\$ (miles) % del Total	994.794,79 11,90
	4	EE.UU.	US\$ (miles) % del Total	685.488,85 8,20
	5	Venezuela	US\$ (miles) % del Total	635.331,13 7,60

Fuente: CEPAL y Banco Central Uruguayo. Elaboración propia.

Tal protagonismo de los dos grandes del MERCOSUR también se verifica en el análisis de las importaciones uruguayas en ámbito global. La “Tabla 21”, que lista el ranking de los

principales países de origen de las importaciones uruguayas en distintos años a lo largo de la historia del MERCOSUR, ilustra perfectamente como Brasil y Argentina ocupan los dos primeros puestos en todos los años del análisis.

Como se puede notar, la mayoría de los años tiene Brasil como el principal proveedor de bienes a Uruguay. La excepción se configura en el año 2000, cuando Argentina con el 24,12% de participación, logra superar a Brasil, que había registrado un 19,23% este mismo año.

El año 2000 también revela un importante cambio entre los otros socios comerciales que ocupan la tercera y cuarta posición en este ranking. Los Estados Unidos, por ejemplo, fueron tradicionalmente los dueños de la tercera plaza, ocupada en la tabla en los años 1991, 1995 y 2000. A partir de esta fecha el gigante de Norteamérica pierde protagonismo, siendo relegado a la cuarta plaza, primero por Rusia, y luego por China.

También en el 2000 surge un nuevo actor relevante en las importaciones globales de Uruguay. Este es Venezuela. Este país es el que hoy en día sigue a los Estados Unidos, ocupando la cuarta posición, por delante de Francia. Pese a que en los años siguientes, en la tabla, Venezuela haya descendido de puesto en el ranking, se nota que su participación porcentual en el total de las importaciones uruguayas ha ido aumentando progresivamente. Este es un hecho relevante, considerando el reciente ingreso de Venezuela como miembro permanente del MERCOSUR.

Hay otros dos sucesos que no pueden dejar de valorarse. En primer lugar, la progresiva pérdida de importancia de las naciones europeas. Países europeos como Alemania, Italia, Francia e incluso España, han pasado a ser insignificantes si les comparamos con proveedores sudamericanos y asiáticos. Y luego, la aparición de China como un nuevo importante proveedor de productos a Uruguay. Una vez más, China aparece desplazando a los Estados Unidos de una posición que históricamente le pertenecía. El 11,90% de participación en las exportaciones lo colocan por debajo solamente de Argentina y de Brasil, que con sus 18,61 todavía tiene margen con respecto a este importante competidor directo.

Si desde la óptica de las importaciones Brasil es líder, pero compartiendo protagonismo, el análisis desde la perspectiva de las exportaciones uruguayas y sus principales países de destino no deja dudas de la privilegiada posición relativa brasileña.

**Tabla 22 Exportaciones Uruguayas: Principales Destinos (Valores y Part. %)**

<b>Año</b>	<b>Ranking</b>	<b>Socio Comercial</b>	<b>Datos</b>	<b>Total</b>
1991	<b>1</b>	<b>Brasil</b>	US\$ (miles) % del Total	383.987,26 24,40
	2	Argentina	US\$ (miles) % del Total	163.086,78 10,36
	3	EE.UU.	US\$ (miles) % del Total	158.533,06 10,07
	4	Alemania	US\$ (miles) % del Total	137.071,10 8,71
	5	China	US\$ (miles) % del Total	100.722,18 6,40
1995	<b>1</b>	<b>Brasil</b>	US\$ (miles) % del Total	700.057,98 33,24
	2	Argentina	US\$ (miles) % del Total	267.091,50 12,68
	3	EE.UU.	US\$ (miles) % del Total	126.343,11 6,00
	4	China	US\$ (miles) % del Total	123.518,06 5,86
	5	Alemania	US\$ (miles) % del Total	118.035,71 5,60
2000	<b>1</b>	<b>Brasil</b>	US\$ (miles) % del Total	530.030,08 23,09
	2	Argentina	US\$ (miles) % del Total	410.617,05 17,89
	3	EE.UU.	US\$ (miles) % del Total	191.556,92 8,35
	4	China	US\$ (miles) % del Total	91.203,57 3,97
	5	Alemania	US\$ (miles) % del Total	89.975,60 3,92
2005	1	EE.UU.	US\$ (miles) % del Total	788.946,49 23,17
	<b>2</b>	<b>Brasil</b>	US\$ (miles) % del Total	458.246,17 13,46
	3	Argentina	US\$ (miles) % del Total	266.928,12 7,84
	4	Alemania	US\$ (miles) % del Total	143.291,84 4,21
	5	México	US\$ (miles) % del Total	139.433,52 4,10
2010	<b>1</b>	<b>Brasil</b>	US\$ (miles) % del Total	1.484.853,76 21,12
	2	Argentina	US\$ (miles) % del Total	515.932,63 7,34
	3	China	US\$ (miles) % del Total	379.593,82 5,40
	4	Venezuela	US\$ (miles) % del Total	260.092,06 3,70
	5	Alemania	US\$ (miles) % del Total	246.033,03 3,50

Fuente: CEPAL. Elaboración propia.

Como se puede observar en la “Tabla 22”, Brasil y Argentina ocupan las dos primeras posiciones también entre los principales destinos de las exportaciones uruguayas a nivel global. Es decir, todo lo analizado respecto a la evolución de la participación de ambos a nivel de MERCOSUR también se aplica a las exportaciones totales de Uruguay.

Lo que debemos añadir en el análisis previo es la presencia de otros importantes países compradores a escala global, como Estados Unidos y China, y la evolución de su participación comparada con la de Brasil y Argentina.

Es sabido que Brasil, en todos los años de existencia del MERCOSUR, tuvo una participación relativa superior a la argentina en el total de las exportaciones de Uruguay. Y que, incluso con la brusca caída de este flujo a mediados de los 2000, cuando la participación relativa brasileña toca su punto más bajo, en el año 2005, Argentina no logró sobrepasar las cifras de Brasil.

Es justamente en este año cuando Brasil cede su primer puesto entre los principales destinos de productos uruguayos para los Estados Unidos. Con excepción del año 2005, todos los demás años, en la tabla, Brasil figura como líder de este ranking, en compañía de Argentina en segundo puesto. Con un 13,46% de participación, Brasil no sólo estuvo muy por debajo del 23,17% de los Estados Unidos, sino que también estuvo por debajo de su tradicional de participación, siempre por encima del 20%.

No obstante, en la segunda mitad de la década de los 2000, Brasil volvió a destacarse como destino de las exportaciones uruguayas, recuperando su primer puesto en el ranking. Con el 21,12% registrado en 2010, Brasil posicionó muy por encima de la segunda colocada Argentina (7,34%), y a una enorme distancia de Estados Unidos, que no figuró ni entre los cinco principales destinos.

La reciente distribución de las exportaciones uruguayas revela una nueva realidad ante la tradicional configuración liderada por Brasil y Argentina. Brasil, se consolidó como el principal destino de los productos de Uruguay, abriendo una distancia enorme con el segundo puesto. Y Argentina, que siempre fue segundo con una distancia razonable del tercero, ve como China, con su 5,40% de participación en 2010, ya amenaza su segundo puesto con su tradicional socio Uruguay.

Como se ha podido ver, Brasil fue el país del MERCOSUR que más amplió su participación relativa en el comercio de los demás socios del bloque, lo que sugiere la existencia de desvíos de comercio significativos a su favor como consecuencia del proceso de integración.

El protagonismo brasileño en el comercio intra-bloque también se refleja en la estructura de comercio de los países miembros a escala global. Brasil figura entre los principales socios comerciales para todos los países miembros del MERCOSUR, apropiándose de mercados antes pertenecientes a las grandes potencias mundiales.

Dadas las elevadas participaciones relativas, tanto en las exportaciones, como en las importaciones totales de los demás miembros del MERCOSUR, no es exageración afirmar que existe en el ámbito del mercado regional una nueva relación de dependencia comercial, comprobada por lo menos en su dimensión cuantitativa.

En términos marxistas se puede decir que la participación de Brasil en la realización de la plusvalía de los países del bloque sudamericano se hace cada vez más grande e indispensable. Si se puede decir que Brasil es, hoy en día, muy importante como proveedor de productos a sus socios de integración, también se puede afirmar que es indispensable como comprador y demandante de productos originarios de los mismos. Esta es la lógica de las nuevas relaciones de comercio engendradas por la dinámica del proceso de integración regional sudamericano.

## ***9.2 La inserción brasileña en la DIT: contradicción entre los ámbitos global y regional***

### **9.2.1 La dependencia estructural: un análisis cualitativo**

En las secciones anteriores se han puesto sobre la mesa dos elementos fundamentales para comprender la materialización de Brasil como potencia dominante en el ámbito regional. En primer lugar, la desigual reestructuración productiva proveniente de los flujos de capitales productivos de países extranjeros, ampliamente concentrada en Brasil. Y, en segundo lugar, la significativa elevación en la participación relativa de Brasil en los flujos de comercio de los demás miembros del MERCOSUR.

Obviamente, estos dos elementos no son disociables y un cambio en la estructura productiva tiende a influir en el contenido de los flujos comerciales a medio y largo plazo.

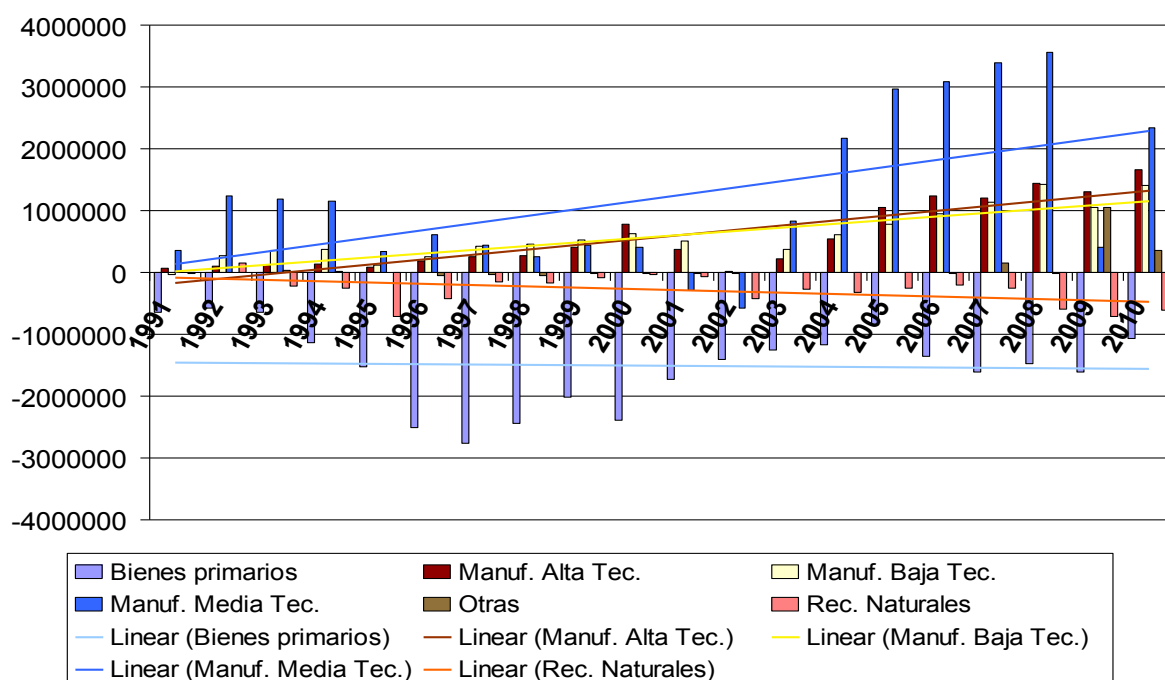
En esta sección lo que se pretende es analizar más a fondo esta relación y verificar cualitativamente qué tipo de comercio se practica en el seno de las relaciones de Brasil con

sus socios de integración. Conocido el peso de este país en los flujos de comercio de sus vecinos, se busca ahora comprender la esencia de estos procesos, analizando la composición de estos flujos y la relación estructural que representan.

### 9.2.1.1 El comercio según grupos de intensidad tecnológica: Brasil - Argentina

El análisis siguiente pretende estudiar la composición del comercio bilateral entre Brasil y Argentina segmentando sus flujos comerciales según la clasificación por intensidad tecnológica. Los productos se agruparon en función de su grado de elaboración y de la intensidad de la tecnología aplicada en sus distintos procesos productivos.<sup>128</sup>

**Gráfico 20 Resultados de la Balanza Comercial Brasil-Argentina por Intensidad Tecnológica (Miles de US\$ Fob)<sup>129</sup>**



Fuente: CEPAL y UN COMTRADE, 2011.

<sup>128</sup>La agrupación es la misma utilizada para los análisis realizados en el Capítulo 4 (“Gráfico 4” y “Gráfico 5”). La metodología que define la composición de cada grupo tecnológico consta en el “Anexo 4”, p. 351.

<sup>129</sup> Gráfico elaborado con base en los datos de la tabla del “Anexo 27”, p. 365.

En un primer contacto visual se puede extraer del “Gráfico 20” una importante información acerca de la esencia de los flujos comerciales entre estos dos países. Se nota que el componente superavitario de dicha balanza bilateral está formado esencialmente por los bienes manufacturados en sus tres subdivisiones: Manufacturas de baja, media y alta tecnología.

Las manufacturas de media tecnología fueron las que tradicionalmente presentaron los mayores superávits para Brasil. El resultado fue positivo durante todos los años de la serie, excepto de dos. Los años 2001 y 2002, punto alto de la crisis Argentina.<sup>130</sup>

A principios del proceso de integración, este grupo de mercancías sufre un importante aumento en su saldo comercial, superando la marca de los mil millones durante los años 1992, 1993 y 1994, consecutivamente. A partir de 1995, este resultado sufre una pequeña contracción que persiste durante años. Sin embargo, a partir del año 2003 empieza el periodo áureo de esta categoría de productos. De los 826,3 millones de dólares positivos en el año 2003, el resultado comercial pasa a los 2.169,9 millones de dólares de superávit ya en el año 2004. Y este resultado siguió creciendo, alcanzando su máximo nivel en el año 2008, con los 3.553,7 millones de dólares, y cerrando la década de los 2000 con 2.345,2 millones de dólares positivos en la balanza. Cifra muy superior a los mejores registros de la década de los 90.

Igualmente interesante es el comportamiento de los saldos comerciales de las manufacturas de baja y alta tecnología. Ambos grupos de mercancías tuvieron una trayectoria ascendente en sus superávits.

El grupo de productos de baja intensidad tecnológica comienza los años de integración con una presión deficitaria de 26,4 millones de dólares en la balanza comercial brasileña. Sin embargo, a lo largo de la década de los 90 esta categoría va acumulando resultados cada vez más positivos hasta que en los 2000, finaliza la primera década de integración con un superávit de 632,0 millones de dólares. Este resultado no se sostiene durante los primeros años de la década de los 2000, con un nuevo déficit registrado en el 2002. Solamente a partir de 2003 se reinicia un nuevo ciclo superavitario que persiste hasta la actualidad. Los 372,3 millones de dólares registrados en dicho año fueron superados año tras año hasta superar en

---

<sup>130</sup> Recordemos que en este período Argentina redujo unilateralmente los aranceles para bienes de capital provenientes de países externos a la Unión Aduanera, rompiendo una vez más la normativa del AEC acordada. Ver sección 7.1- “Del 2000 al 2002: El intento de revitalización y la frustración por el desplome argentino”, p. 147.

2007 la barrera de los mil millones de resultado positivo, cerrando la década en 1.408,8 millones de dólares de superávit.

Respecto a las manufacturas de alta tecnología, los años de integración empiezan con un superávit de 62,8 millones de dólares a favor de Brasil en el año 1991 y terminan la década de los 90 con unos 788,0 millones de dólares de superávit comercial. Tras una caída en el resultado comercial en principios de la década de los 2000, que no llega a registrar déficits, el saldo en este grupo de productos empieza a recuperarse también en el 2003, superando ya en el 2005 la barrera de los mil millones. A partir de ahí su desempeño fue creciente<sup>131</sup> y para todos los años siguientes obtuvo superávits incluso superiores a los registrados por el grupo de mercancías de baja tecnología. El mayor superávit de la serie para las mercancías de alta intensidad tecnológica fue el del último año de la década, cuando registró 1.663,5 millones de dólares de superávit en su particular balanza comercial.

También resulta interesante analizar el comportamiento de los saldos comerciales para manufacturas de baja y alta intensidad tecnológica entre sí. Al observar la trayectoria de sus respectivas líneas de tendencia, se nota que hay una intersección entre ambas que señala los diferentes ritmos de crecimiento entre una y otra. Los productos de más alta tecnología, que durante los años 90 contribuyeron en media menos que los de baja tecnología a un resultado superavitario, lograron invertir esta relación. A lo largo de la segunda década de integración consiguieron en casi todos los años saldos comerciales superiores a los de la categoría de más baja tecnología. Lo que, al fin y al cabo, es un indicio de un avance cualitativo en las relaciones comerciales entre Brasil y Argentina a favor del primero.

En contraste con las crecientes tendencias superavitarias de los saldos para productos manufacturados, se comprueba una agudización de las tendencias deficitarias de los resultados comerciales para productos primarios y recursos naturales.

Los resultados comerciales de este último grupo (recursos naturales) resultan deficitarios en la casi totalidad de los años.<sup>132</sup> El saldo comercial de esta categoría de productos partió de un resultado negativo de 20 millones de dólares (1991) para cerrar 2010 con un déficit de 606,3 millones de dólares, un año después de registrar el peor resultado de la serie (-716,8 millones de dólares).

---

<sup>131</sup>Excepto en 2009, año marcado por la eclosión de la actual crisis financiera mundial.

<sup>132</sup>Con excepción de 1992.



Si el desempeño de los recursos naturales es llamativo, el de los productos primarios es todavía más significativo. Para todos los años de integración económica Brasil registró déficits en su relación comercial con Argentina. Las cifras de -637,4 millones de dólares de saldo en el año 1991, llegaron a alcanzar 2.759,1 millones de dólares deficitarios en el año 1997, su año de máxima expresión. De hecho, los consiguientes déficits en la balanza comercial total entre Brasil y Argentina, verificados entre los años 1995 y 2003, no se justifican por otra razón que la presión ejercida por el componente de bienes primarios en el resultado global. La disminución de estos déficits, sumados al aumento de los superávits de los productos de media tecnología fueron los determinantes para la vuelta de los resultados superavitarios en el conjunto de productos comercializados entre Brasil y España en la segunda mitad de los 2000.

Conocidos los resultados de la balanza comercial de cada agrupación de mercancías, merece la pena estudiar cualitativamente la composición de cada uno de sus dos componentes: Exportaciones e Importaciones.

**Tabla 23** *Numero Índice de los Valores Exportados Brasil-Argentina (Año base: 1991)*

<b>Año</b>	<b>Bienes primarios</b>	<b>Manuf. Alta Tecnología</b>	<b>Manuf. Baja Tecnología</b>	<b>Manuf. Media Tecnología</b>	<b>Otras</b>	<b>Recursos Naturales</b>
1991	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1992	138,2	148,0	228,1	245,6	314,1	163,3
1993	166,2	178,4	292,2	280,2	1.031,7	214,0
1994	162,5	221,4	316,8	315,8	868,4	271,0
1995	174,5	247,9	316,0	289,5	841,8	285,2
1996	214,8	327,0	391,1	392,0	402,5	331,9
1997	242,7	506,3	512,8	536,9	463,1	379,7
1998	259,4	502,2	503,2	546,1	421,6	345,1
1999	201,3	632,5	470,7	373,7	380,7	302,9
2000	218,0	1.069,2	526,7	392,0	452,5	376,0
2001	227,8	621,6	456,7	309,4	479,5	327,0
2002	158,6	182,4	127,9	149,1	338,4	196,1
2003	214,7	391,5	314,0	334,5	260,4	293,5
2004	237,6	792,0	465,1	603,8	304,1	383,3
2005	301,5	1.367,1	563,7	799,9	500,2	499,4
2006	339,1	1.568,4	680,0	925,8	414,8	661,9
2007	385,9	1.560,7	819,0	1.147,5	7.778,3	852,1
2008	553,0	1.876,3	1.023,3	1.439,1	566,0	985,4
2009	282,6	1.693,3	731,3	940,1	31.668,6	586,2
2010	670,4	2.130,7	996,0	1.520,0	10.751,8	831,8

Fuente: CEPAL y UN COMTRADE, 2011.

Empecemos por las exportaciones. La “Tabla 23” deriva de los datos de exportación disponibles en el “Anexo 28”.<sup>133</sup> Representa, en forma de índices, con base en los valores del primer año de MERCOSUR, la variación de los valores exportados por Brasil hacia Argentina para cada grupo de mercancías según su intensidad tecnológica.

A primera vista, se nota que todos los índices aumentaron significativamente en el período entre 1991 y 2010. Y - lo que es más relevante - el aumento de todas las categorías de productos manufacturados (baja, media y alta tecnología) superó con creces los aumentos de los productos primarios y de los recursos naturales. Los valores exportados por esos dos últimos grupos de mercancía en el año 2010 fueron, respectivamente, 6,7 y 8,3 veces mayores que los registros del año 1991, mientras que el aumento para el menos dinámico grupo de manufacturados (baja tecnología) se dio a razón de 9,9 veces el valor inicial.

Entre los grupos de mercancías con más variación en el índice destaca el hecho de que los manufacturados de mayor intensidad tecnológica tuvieron un aumento relativo superior al de los productos de media tecnología. Multiplicado a razón de 21,3 en el período 1991-2010, las exportaciones de alta intensidad tecnológica superan el crecimiento de los bienes de media tecnología (que se multiplicaron por 15,2) y se afianzaron como los grandes beneficiados por el desarrollo del Mercado Común del Sur dentro del flujo de productos entre Brasil y Argentina.<sup>134</sup>

Pero podemos preguntarnos: ¿Y el importante crecimiento de los valores exportados por el grupo “Otros”, no debe ser valorado?

La respuesta reside en la observación del “Gráfico 21” abajo. Como se puede intuir, el elevado crecimiento relativo de los valores exportados en el grupo de “Otras transacciones” se explica por los bajos valores iniciales de esta categoría “residual”. Las exportaciones de este grupo eran de tan sólo 3,4 millones de dólares en el año 1991, con lo cual, los 367 millones de dólares del 2010 tuvieron como resultado esta enorme variación relativa.

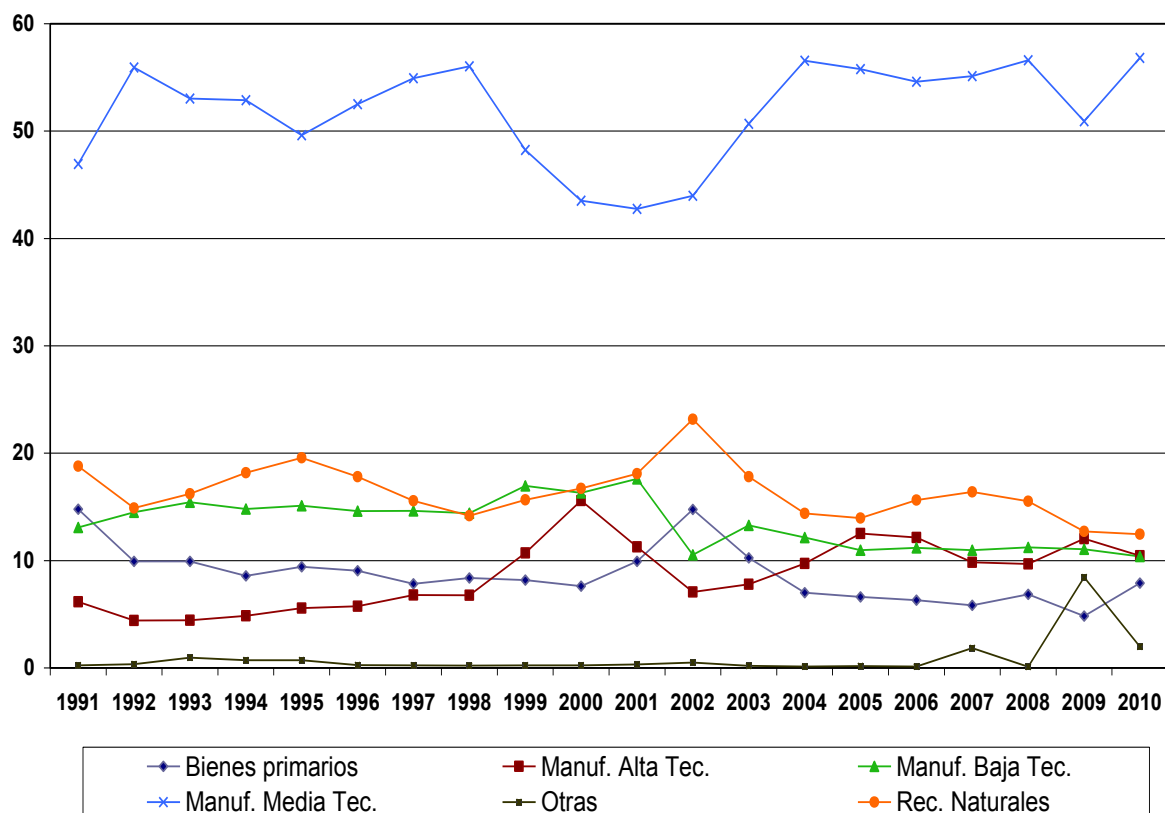
Además, si se analiza la participación relativa de cada grupo de mercancías en la composición total de las exportaciones Brasil-Argentina, queda claro que este resultado es muy poco significativo. El grupo de “Otras” representó en media 0,90% del total exportado en el período 1991-2010.

---

<sup>133</sup>Balanza Comercial Brasil-Argentina por Intensidad Tecnológica (Miles de US\$ FOB). Pág. 366.

<sup>134</sup>En valores absolutos.

**Gráfico 21 Composición de las Exportaciones Brasil-Argentina por Intensidad Tecnológica (% del Total)**



Fuente: CEPAL y UN COMTRADE, 2011.

Ya el caso de las mercancías de más alta intensidad tecnológica es algo distinto. Para este grupo, el crecimiento en términos absolutos verificado en el análisis anterior también se ha concretado en términos relativos. La participación en el total, que en el año 1991 era la más baja entre los demás grupos (6,16%), no se altera mucho en la primera década de integración, registrando una media de 6,17%. Es, sin embargo, a partir de la segunda mitad de esta misma década cuando empieza el aumento significativo en la participación de esta categoría. La media alcanzada en la segunda década de integración se eleva a 10,74%, habiendo alcanzado un relevante 15,58% en el 2000 y superado, a fines de 2010, las participaciones relativas de las mercancías de baja intensidad tecnológica y de bienes primarios.

Y hablando de bienes primarios, esta categoría de productos fue la que sufrió una mayor pérdida de participación relativa entre los grupos de mercancías exportados por Brasil hacia Argentina en los años de integración regional. Los 14,59% registrados en el año 1991 han dado lugar a una cifra de 7,90% en el año de 2010, lo que supone una reducción del 46,6% en su participación relativa en dicho intervalo de tiempo. Esta reducción podría haber sido incluso más expresiva, si no fuera por la elevación de la participación relativa que se dio en 2010, elevando a 7,90% el porcentaje de 4,82% del total alcanzado en 2009.

La segunda mayor pérdida de participación se verificó en las exportaciones de recursos naturales. Este grupo de mercancías, que representaba en 1991 el 18,79% del total exportado hacia Argentina, redujo su participación a 12,45 puntos porcentuales a finales del año 2010. Esta disminución, del orden del 33,7%, logró que la importancia de las exportaciones de bienes manufacturados de baja y alta tecnología se acercase a la de esta categoría de productos. Sin embargo, los recursos naturales siguen siendo el segundo principal grupo de mercancías exportado, superado tan sólo por las manufacturas de media tecnología.

Con respecto a estas últimas, la representación gráfica no deja dudas de que son a lo largo de los años de integración el grupo de mercancías más relevante en el flujo de exportaciones brasileñas hacia Argentina. Ya en el 1991, primer año de integración regional, las manufacturas de media intensidad tecnológica ostentaban este liderazgo, con una participación relativa del 46,93%. Sin embargo, con la profundización de las medidas liberalizantes, el peso de este grupo de mercancías en el total de las exportaciones fue de menos a más. Prueba de ello es el 55,92% de participación relativa verificado ya en el año 1992 así como el 56,04% registrado en 1998, que contribuyeron a que la participación relativa media de este grupo de productos fuera del 52,23% en la década de los 90. Muy superior a los ya elevados niveles iniciales.

A finales de los años 90 y principios de los 2000, los valores exportados de este grupo de productos pierden algo de intensidad. En virtud tanto de la crisis brasileña como de la argentina. En función de ello, la participación relativa de estos productos también se retrae entre esos años de crisis, cuando llega a registrar niveles incluso inferiores a los de 1991.<sup>135</sup> Pero a partir del 2003 los bienes de media tecnología vuelven a ganar peso y no sólo recuperan los niveles de los noventa, sino que alcanzan su máximo histórico en el año 2010.

---

<sup>135</sup>Ver “Anexo 29”, p. 366.

El 56,82% de participación relativa de aquel año supuso un incremento de, aproximadamente, un 21% con respecto a los niveles de 1991.

Como se pudo constatar, el perfil de las exportaciones de Brasil hacia su principal socio comercial en el MERCOSUR responde a un patrón tecnológicamente más avanzado. Además del predominio de las exportaciones de media intensidad tecnológica, se ha podido identificar tendencias interesantes pensando en el futuro. El descenso en las participaciones de productos de más bajo grado de elaboración (bienes primarios y recursos naturales) y el ascenso de la importancia relativa de los productos de alta intensidad tecnológica señalan que la integración regional ha sido cualitativamente positiva para Brasil, beneficiando los flujos de mercancía cuyos procesos productivos son más intensivos en capital. Es decir, los que poseen una mayor composición orgánica del capital en sus relaciones sociales de producción.

Sin embargo, quedan por conocer esos reflejos en la otra cara de la moneda. Saber cómo han evolucionado los flujos de importación de productos argentinos hacia Brasil.

**Tabla 24** *Numero Índice de los Valores Importados Brasil-Argentina (Año base: 1991)*<sup>136</sup>

<b>Año</b>	<b>Bienes primarios</b>	<b>Manuf. Alta Tecnología</b>	<b>Manuf. Baja Tecnología</b>	<b>Manuf. Media Tecnología</b>	<b>Otras</b>	<b>Recursos Naturales</b>
1991	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1992	102,1	102,7	78,5	134,8	89,0	98,9
1993	117,6	132,5	93,0	222,3	70,9	271,4
1994	173,3	230,1	105,4	302,5	106,0	340,5
1995	223,2	492,2	226,0	489,8	745,3	504,6
1996	347,4	411,3	226,2	618,3	1.399,9	451,8
1997	384,3	754,4	255,6	959,1	974,6	402,8
1998	350,9	660,0	230,8	1.036,0	1.389,0	379,5
1999	288,0	588,6	172,0	629,4	825,9	308,5
2000	334,6	654,5	175,6	674,9	781,4	360,7
2001	260,5	656,2	166,4	712,8	575,8	326,1
2002	204,1	541,6	119,9	469,8	365,8	323,8
2003	200,6	466,6	106,7	436,6	284,2	365,9
2004	198,2	621,3	127,5	589,3	360,7	468,3
2005	176,2	700,4	142,6	752,7	534,7	548,5
2006	245,7	697,6	169,8	974,0	556,6	684,1
2007	287,2	784,0	203,8	1.334,1	2.454,7	881,7
2008	312,5	950,0	249,9	1.878,9	711,7	1.118,4
2009	259,7	804,6	163,3	1.787,6	731,7	787,8
2010	295,3	972,7	234,6	2.397,4	366,9	979,8

Fuente: CEPAL y UN COMTRADE, 2011.

<sup>136</sup>Con base en los datos del “Anexo 27”, p. 365.

Los índices de la “Tabla 24” ilustran la variación de los valores referentes a cada grupo de productos importados desde Argentina por Brasil, teniendo como base el año 1991. Y como se puede constatar, el aumento más significativo entre los seis grupos de mercancías se dio en las manufacturas de media intensidad tecnológica. El índice de 2.397,4 para el año 2010 significa que entre este último año y el año base (1991) los valores importados se han multiplicado a razón del 23,9. Un crecimiento incluso mayor que el registrado por las exportaciones de esta misma categoría (con un índice de 1.520,0)<sup>137</sup>.

El segundo mayor aumento fue el de los recursos naturales. Esta categoría aumentó un 879,8% en el período entre 1991 y 2010. Los 297,3 millones de dólares importados en a comienzos del proceso de integración se multiplicaron por 9,7, dando lugar a los 2.912,9 millones de dólares registrados a finales de 2010.<sup>138</sup>

También destaca entre las mayores variaciones la categoría de productos de alta intensidad tecnológica. El índice de 927,2 entre 1991 y 2010 representa un aumento en proporciones muy cercanas a la variación registrada para los recursos naturales (9,2 veces el valor inicial). La diferencia es que los montos son bastante menos significativos en términos absolutos. Las importaciones brasileñas de bienes de alta tecnología argentinos eran de tan sólo 28,0 millones de dólares en el año 1991. Sin embargo, tras el expresivo crecimiento verificado, alcanzaron un total de 273,2 millones de dólares a finales de 2010. Un crecimiento grande, pero aún poco relevante dentro de las magnitudes totales de importaciones.

Las dos menores variaciones las verificaron el grupo de productos de baja tecnología y el de los bienes primarios. Los primeros fueron el grupo de mercancías con el menor crecimiento en los años que abarca este análisis. En el período entre los años de 1991 y 2010, los valores de las importaciones de estos productos aumentaron de 219,6 a 515,3 millones de dólares. Una variación de tan sólo 134,6% en casi dos décadas de integración.

A su vez, y aunque algo superior, el crecimiento de las cifras de importación de los bienes primarios resultó casi tan tímido como el registrado por las mercancías de baja intensidad tecnológica. El índice de 295,3 verificado para el año 2010 indica que el flujo de este tipo de mercancía multiplicó su valor en términos absolutos en una proporción del 2,9, elevando la cifra de 855,6 millones de dólares del año 1991 a los 2.527,0 millones de dólares en el año 2010.

---

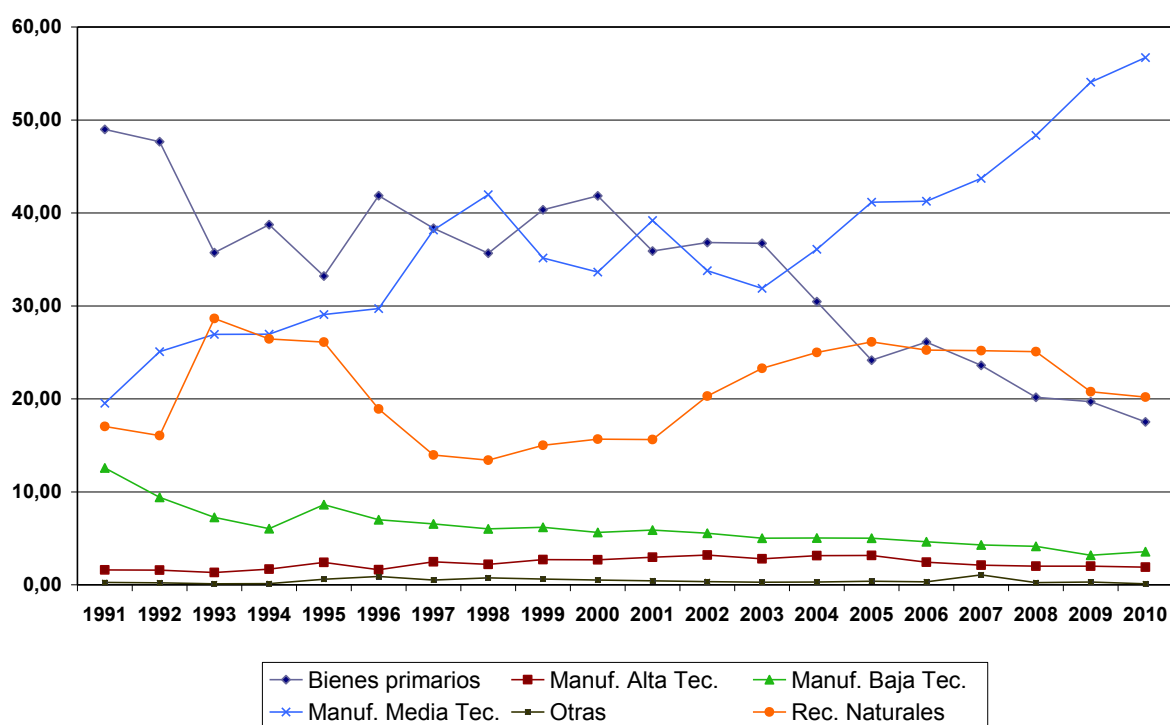
<sup>137</sup>Ver “Tabla 23”, p. 248.

<sup>138</sup>Cifras de importación extraídas del “Anexo 27”, p. 365.

Para estas dos últimas categorías de productos analizadas, el crecimiento verificado en sus valores absolutos no acompañó el ritmo de crecimiento de los valores totales de las importaciones entre Brasil y Argentina. Este desnivel en los ritmos de crecimientos tuvo como consecuencia una importante pérdida de participación relativa tanto para los productos de baja intensidad tecnológica, como en los productos primarios.

Es lo que retratan las trayectorias de las líneas azul oscuro y verde en el “Gráfico 22” que sigue:

**Gráfico 22 Composición de las Importaciones Brasil-Argentina por Intensidad Tecnológica (% del Total)<sup>139</sup>**



Fuente: CEPAL y UN COMTRADE, 2011.

La línea azul oscuro ilustra la participación relativa de los productos primarios en el total de las importaciones Brasil-Argentina. Como se puede constatar, los productos primarios eran a principio de los 90 el principal componente dentro de las importaciones de productos argentinos por parte de Brasil. En el 1991 suponían el 49% del total de las importaciones y

<sup>139</sup>Ver “Anexo 30”, p. 339.

hasta el año 1994, esta categoría de productos, por si sola, superaba la suma de todos los grupos de productos manufacturados importados.<sup>140</sup> En 1995 alcanza el nivel más bajo de los años 90, con un 33,22% de participación relativa, para luego cerrar la primera década de integración con una participación de 40,34%. Lo que supone una reducción de 17,7 puntos porcentuales con respecto a los niveles de participación relativa del año 1991.<sup>141</sup>

Sin embargo, la reducción más relevante en la participación de los primarios vendría en la segunda década de integración. Más específicamente a partir del 2003. Ya en este año, los productos primarios tenían un peso bastante menor que a finales de los años 90, con un 36,74% de participación relativa. Y, tras los años de la administración Lula da Silva, cuando se intensifica la política de integración de las cadenas productivas regionales, estos niveles de participación se reducen aún más intensamente, alcanzando en el año 2010 el 17,52% del total. Es decir, una reducción de 52,32 puntos porcentuales con respecto a los niveles del año 2003 y una participación equivalente a tan sólo el 35,8% de los registros de participación relativa del año 1991.

Como ya hemos dicho anteriormente, la otra categoría que sufrió una disminución en su participación relativa fue la de los productos de baja intensidad tecnológica. La línea verde en el gráfico anterior ilustra la trayectoria de la participación relativa para ese grupo de productos. Como se puede constatar, la trayectoria fue de claro descenso. El 12,58% de participación relativa registrados en el año 1991 fue el punto máximo de la serie. Desde entonces, el peso de estos productos en el total de las importaciones fue cayendo progresivamente hasta alcanzar su punto mínimo, con el 3,18% de 2009, y cerrar la serie con el 3,57% en 2010. Este resultado supone una reducción de 71,6 puntos porcentuales en los niveles de participación relativa de este grupo de mercancías en el período 1991-2010. La más significativa entre todos los grupos de productos.

En contrapartida a las mencionadas pérdidas de los bienes primarios y de las manufacturas de baja intensidad tecnológica, se pudo constatar un aumento de la importancia de los productos de alta tecnología, de media tecnología y de los recursos naturales en la composición total de las importaciones Brasil-Argentina.

---

<sup>140</sup>Solamente en el año 1995 los manufacturados sobrepasan la participación relativa de los productos primarios, sumando el primer 40,10% ante el 33,22% de los últimos. Ver “Anexo 30”, p. 339.

<sup>141</sup> Ver “Anexo 31”, p. 367.



En el caso de los productos de alta intensidad tecnológica, pese a la trayectoria ascendente en el gráfico, merece la pena resaltar que el aumento registrado en su participación relativa fue de tan sólo el 17,8% para todo el período entre 1991 y 2010. Es decir, el incremento de 872,7% verificado en términos absolutos<sup>142</sup> no elevó sustancialmente la cuota de participación relativa de esta categoría con respecto al total de las importaciones. La participación relativa de estos productos aumentó del 1,61% del año 1991, hasta el 1,89% del total de finales de 2010. Una participación aún poco significativa con respecto al total de este flujo comercial.

Ya el caso de los recursos naturales es algo diferente. Esta categoría de productos registró en el mismo período (1991-2010) un incremento de su participación relativa del orden de 18,6 puntos porcentuales. Y aunque la variación en el período sea bastante próxima a la registrada por los bienes de alta intensidad tecnológica, su importancia es bastante más evidente.

Los recursos naturales parten de un nivel de participación relativa mucho más elevado que el del grupo de productos intensivos en tecnología, respondiendo por el 17,02% del total importado en el año 1991. El comportamiento algo cíclico de las importaciones de estos bienes logró que la participación porcentual oscilase entre el máximo del 28,65% (año 1993) y el mínimo del 13,40% (año 1995). Finalmente, a finales de la década de los 2000, el porcentual de participación relativa marcó el 20,19%. Cifra inferior a la media de participación relativa de la última década (22,04%), pero 18,6 puntos porcentuales superior a los registros de principios de los 90 y suficiente para sostener los recursos naturales como el segundo principal grupo de mercancías argentinas importadas por Brasil.

El primer puesto entre los principales grupos de mercancías en las importaciones Brasil-Argentina lo ocupan los productos de media intensidad tecnológica. La participación relativa de este grupo de mercancías alcanzó un importante 56,70% en 2010.

La trayectoria de sus importaciones hace evidente que este grupo de productos fue el más beneficiado por la intensificación del proceso de integración del MERCOSUR. En 1991 ya era el segundo más comercializado, con un 19,54% de participación relativa, seguido muy de cerca por los recursos naturales y a una distancia muy grande de los productos primarios. Sin embargo, ya en la primera década de integración, el crecimiento vertiginoso de esa clase de productos los alza por primera vez al primer puesto, en el año 1998, cuando alcanzan el 41,97% de participación. Pero esa situación no se sostiene por mucho tiempo. Tras algunos

---

<sup>142</sup>“Tabla 24”, p. 252.

años de caída, los bienes de media tecnología vuelven a ceder el primer puesto a los primarios. Este ciclo de decrecimiento dura hasta el año 2003.

Se puede decir que este año marca un antes y un después. Y a partir de ahí empieza el nuevo ciclo de ascensión de la participación relativa de los productos de media intensidad tecnológica. Además, el aumento de la participación relativa de este grupo de mercancías coincide con la pérdida de importancia de los productos primarios en el total de las importaciones, lo que cambia por completo la composición tecnológica de las compras brasileñas de productos argentinos.

La participación relativa, que en el 2003 era del 31,88%, supera el 40% ya en 2005 y no para de crecer hasta alcanzar el 56,70% en 2010. Las cifras de finales de 2010 representan un aumento de 77,9 puntos porcentuales con respecto a los niveles de 2003, y de destacados 190,3 puntos porcentuales en comparación con los niveles de participación relativa del año 1991.

Como se ha podido verificar, tanto en el caso de las importaciones como en el de las exportaciones, hay un protagonismo incontestable de los productos de media intensidad tecnológica en los flujos comerciales entre Brasil y Argentina. Tanto en términos absolutos, como en términos de participación relativa. Y a una larga distancia del segundo principal grupo de mercancías comercializadas: el de recursos naturales.

#### ***9.2.1.2 El comercio por productos: Brasil - Argentina***

Bajando un escalón más el nivel de detalle del análisis, las tablas que siguen analizan los flujos comerciales entre Brasil y Argentina desde un punto de vista todavía más micro, catalogando los productos según la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI), de las Naciones Unidas.<sup>143</sup> El objetivo es identificar cuáles fueron los sectores e industrias que resultaron más favorecidos a lo largo de estos años de vigencia del MERCOSUR

---

<sup>143</sup>Mayores detalles sobre la Clasificación en: CEPAL (2004; p.23-28)

**Tabla 25 Ranking de los Principales Productos Exportados Brasil – Argentina (Miles de dólares y %)**

Ranking	Código CUCI Rev.3	Productos	1990	% Total	1995	% Total	2000	% Total	2005	% Total	2010	% Total	Δ % Part. 1990-2010	Grupo Tecnológico
1	781	Automóviles y otros vehículos automotores diseñados principalmente para el transporte de personas (excepto vehículos del tipo utilizado para transportes públicos), incluso camionetas y automóviles de carrera	16.102,00	2,5	180.646,99	4,5	421.950,96	6,8	1.239.513,33	12,5	2.880.578,52	15,6	13,13	Media Tecnología
2	784	Partes, piezas y accesorios de los automotores de los grupos 722, 781, 782 y 783	45.140,12	7,0	452.459,74	11,2	410.809,60	6,6	579.582,29	5,8	2.077.530,90	11,3	4,27	Media Tecnología
3	782	Vehículos automotores para el transporte de mercancías y vehículos automotores para usos especiales		0,0	87.440,24	2,2	268.974,85	4,3	608.805,13	6,1	832.463,35	4,5	4,52	Media Tecnología
4	713	Motores de combustión interna, de émbolo, y sus partes y piezas, n.e.p.	14.673,23	2,3	174.187,95	4,3	158.993,67	2,5	284.266,07	2,9	783.894,34	4,3	1,98	Media Tecnología
5	334	Aceites de petróleo y aceites obtenidos de minerales bituminosos (excepto los aceites crudos); preparados, n.e.p., que contengan por lo menos el 70% de su peso en aceite de petróleo o aceites obtenidos de minerales bituminosos, y cuyos componentes básicos sean esos aceites	5.762,08	0,9	36.968,85	0,9	44.564,99	0,7	179.113,24	1,8	436.145,35	2,4	1,47	Recursos Naturales
6	641	Papel y cartón	12.694,08	2,0	144.867,14	3,6	202.128,23	3,2	234.825,50	2,4	365.973,76	2,0	0,02	Baja Tecnología
7	571	Polímeros de etileno, en formas primarias	5.950,74	0,9	98.442,49	2,4	149.111,87	2,4	259.502,74	2,6	336.265,49	1,8	0,90	Media Tecnología
8	778	Máquinas y aparatos eléctricos, n.e.p.	8.731,18	1,4	74.904,61	1,9	98.318,03	1,6	132.034,07	1,3	290.797,21	1,6	0,22	Alta Tecnología
9	625	Neumáticos, bandas de rodadura intercambiables, fajas de protección de la cámara de aire (flaps) y cámaras de aire para todo tipo de ruedas	10.676,73	1,7	64.922,73	1,6	106.717,43	1,7	150.362,31	1,5	279.922,71	1,5	-0,14	Recursos Naturales
10	783	Vehículos automotores de carretera, n.e.p.		0,0		0,0	36.476,41	0,6	212.724,32	2,1	274.296,29	1,5	1,49	Media Tecnología
11	743	Bombas (excepto bombas para líquidos), compresores y ventiladores de aire u otros gases; campanas de ventilación o reciclaje con ventilador incorporado, con o sin filtro, bombas centrífugas; aparatos de filtrado o depuración; sus partes y piezas	8.518,61	1,3	62.997,97	1,6	63.290,57	1,0	80.559,13	0,8	205.325,80	1,1	-0,21	Media Tecnología
12	676	Barras, varillas, ángulos, perfiles y secciones (incluso tablestacas) de hierro y acero	2.909,44	0,5	26.273,20	0,7	33.363,24	0,5	82.608,37	0,8	193.930,12	1,1	0,60	Baja Tecnología
13	773	Equipo para distribución de electricidad, n.e.p.	1.105,67	0,2	29.308,15	0,7	45.448,92	0,7	70.064,04	0,7	193.021,57	1,0	0,88	Media Tecnología
14	699	Manufacturas de metales comunes, n.e.p.		0,0	31.395,84	0,8	45.326,40	0,7	56.283,47	0,6	186.403,13	1,0	1,01	Baja Tecnología
15	575	Otros plásticos en formas primarias	7.452,62	1,2	19.681,63	0,5	32.693,36	0,5	90.700,85	0,9	184.272,21	1,0	-0,16	Baja Tecnología
16	721	Maquinaria agrícola (excepto tractores) y sus partes y piezas	11.572,53	1,8	32.146,48	0,8	22.056,76	0,4	131.076,86	1,3	164.073,63	0,9	-0,90	Media Tecnología
17	591	Insecticidas, raticidas, fungicidas, herbicidas, productos antigerminantes y reguladores del crecimiento de las plantas, desinfectantes y productos análogos, presentados en formas o envases para la venta al por menor o como preparados o artículos (por ejemplo, cintas, mechas y bujías azufradas y papeles matamoscas)	7.681,42	1,2	43.623,64	1,1	40.895,76	0,7	83.323,31	0,8	158.251,81	0,9	-0,33	Media Tecnología
18	553	Productos de perfumería, cosméticos o preparados de tocador (excepto jabones)		0,0		0,0	20.082,92	0,3	64.246,99	0,6	150.504,08	0,8	0,82	Media Tecnología
19	511	Hidrocarburos, n.e.p., y sus derivados halogenados, sulfonados, nitrados o nitrosados	14.524,51	2,3	50.778,90	1,3	48.867,43	0,8	95.501,09	1,0	126.947,47	0,7	-1,56	Recursos Naturales
20	893	Artículos, n.e.p., de materiales plásticos	0,00	0,0	21.812,67	0,5	34.073,21	0,5	46.321,62	0,5	122.104,81	0,7	0,66	Baja Tecnología
Subtotal			173.494,94	26,89	1.632.859,21	40,41	2.284.144,61	36,62	4.681.414,70	47,14	10.242.702,52	55,56	28,66	-
Los demás			471.621,86	73,11	2.408.251,58	59,59	3.953.539,76	63,38	5.248.738,24	52,86	8.194.290,65	44,44	-28,66	-
Total			645.116,80	100,0	4.041.110,78	100,0	6.237.684,37	100,0	9.930.152,94	100,0	18.436.993,17	100,0	0,00	-

Fuente: CEPAL y UN COMTRADE, 2011.

Como se puede comprobar, la presencia de productos clasificados como de media intensidad tecnológica es importante. De los 20 principales productos exportados en el 2010, 11 de ellos se encuadran a esa clasificación, 5 en la de baja tecnológica, 3 en la de recursos naturales y 1 la de alta intensidad tecnológica.

Nótese que dentro del grupo de manufacturas basadas en media tecnología se encuadra un amplio abanico de productos de la industria automotora. La cadena productiva de la industria automotora es de las más integradas en las reformas del proceso de integración y resultó en esos años de MERCOSUR una de las más beneficiadas por la integración regional.

Tanto Brasil como Argentina son países con fuerte presencia de las grandes montadoras internacionales y la actividad industrial en torno a esta actividad se desarrolló mucho en ambos países. Y, naturalmente, la integración de las cadenas productivas en ámbito regional se refleja en la composición de los flujos comerciales entre ellos.

No por acaso, los 4 principales productos exportados desde Brasil hacia Argentina pertenecen a la industria automotora, habiendo representado sólo ellos el 35,7% del total de las exportaciones del 2010. Además de ser el grupo de productos que registró los mayores incrementos en participación relativa para el período entre 1990 y 2010.

El grupo de los automóviles y otros vehículos asociados al código CUCI 781 es, actualmente, la principal clase productos exportados por Brasil hacia su principal socio en el MERCOSUR. Los 2.880 mil millones de dólares exportados en 2010 representan un porcentaje de aproximadamente el 15,6% del total de las exportaciones. Cifra muy superior a los registros preintegración. Se observa que en el año 1990, las cifras de exportación de este producto se situaban alrededor de los 16,1 millones de dólares, representando algo más del 2,5% del total de las exportaciones. Resulta evidente cómo este producto fue adquiriendo participación con la intensificación de la integración, hasta alcanzar las cifras actuales.

La partes, piezas y accesorios de código CUCI 784 eran, a comienzos de los 90, el principal producto exportado. Los 45,1 millones de dólares registrados en el 1990 los ponían en el primer puesto de este ranking, con una participación de 7% del total exportado. Sin embargo, y pese al crecimiento de las cifras de comercio de este producto, los productos CUCI 784 bajaron al segundo puesto en el ranking de los principales productos, con una participación relativa del 11,3% del total exportado y superando los 2.000 millones de dólares transaccionados en el 2010.

El tercer principal producto exportado fue el vehículo automotor para transporte de mercancías y otros usos, con código CUCI 782. Este producto parte de registros nulos de comercio en el año 1990 a representar 832,4 millones de dólares en 2010, lo que supone una participación relativa del 4,5% del total exportado en dicho año. Además, la variación en la participación relativa de este producto para el período entre 1990 y 2010 es la segunda mayor entre todos los productos relacionados. Sólo por detrás de los CUCI 781. Le siguen en el cuarto puesto los motores de combustión, de código CUCI 713, con una participación relativa del 4,3% del total en 2010.

Además de estos, también son componentes de peso los productos de algunas fuertes industrias nacionales como los aceites de petróleo (CUCI 334), el papel y el cartón (CUCI 641), la maquinas y aparatos eléctricos (CUCI 778), entre otros. Sin embargo, es alarmante el hecho de que cada vez más la estructura comercial entre esos dos países, en lugar de diversificarse, se concentre. Y dicha concentración se refleja en cómo evoluciona en la tabla el peso de los 20 primeros productos en el ranking con respecto al comercio total. La participación relativa de esos productos pasó del 26,89% en 1990, al 55,56% en 2010. Además, incluso dentro de este selecto grupo de los 20 principales, la brecha entre los 4 primeros y los demás sigue aumentando. En 1990, la participación relativa de los 4 primeros equivalía al 43,7% del total de este subgrupo. Ya en el año 2010, este porcentual aumentó hasta el 64,1%, lo que señala dicha tendencia concentradora.

El fuerte crecimiento de estos 4 primeros productos desvela la pujanza del sector automotriz como elemento de dinamización del comercio entre los dos grandes del MERCOSUR. Y además, si se observa la evolución de los flujos dentro de esta industria, es posible identificar un hecho muy relevante. Cómo Brasil va aumentando el peso de los productos acabados en proporción mucho mayor que el aumento del suministro de piezas y partes, que también se eleva. La evolución de los productos CUCI 781, CUCI 782 y CUCI 783 es la evidencia de este hecho. El primero, como ya hemos comentado, salta del 2,5% al 15,6% de participación, mientras el segundo y el tercero, de registros insignificantes pasa respectivamente al 4,5% y 1,5% en 2010. Es decir, la exportación de autos acabados desde Brasil hacia Argentina pasó del 2,5% del total exportado en 1990, al 21,6% del total de las exportaciones en 2010. Un gran incremento de valor añadido con respecto a la relación comercial a favor de Brasil.

Sin embargo, los productos de esta industria también son protagonistas en el análisis del flujo comercial inverso: el de importaciones hacia Brasil.

**Tabla 26 Ranking de los Principales Productos Importados Brasil – Argentina (Miles de dólares y %)**

Ranking	Código CUCI Rev.3	Productos	1990	% Total	1995	% Total	2000	% Total	2005	% Total	2010	% Total	Δ % Part. 1990-2010	Grupo Tecnológico
1	781	Automóviles y otros vehículos automotores diseñados principalmente para el transporte de personas (excepto vehículos del tipo utilizado para transportes públicos), incluso camionetas y automóviles de carrera	0,00	0,0	210.424,66	3,7	598.059,48	8,7	325.488,31	5,2	3.741.108,52	25,9	25,94	Media Tecnología
2	782	Vehículos automotores para el transporte de mercancías y vehículos automotores para usos especiales		0,0	363.413,18	6,3	455.825,93	6,7	427.649,08	6,9	1.564.136,15	10,8	10,84	Media Tecnología
3	334	Aceites de petróleo y aceites obtenidos de minerales bituminosos (excepto los aceites crudos); preparados, n.e.p., que contengan por lo menos el 70% de su peso en aceite de petróleo o aceites obtenidos de minerales bituminosos, y cuyos componentes básicos sean esos aceites	1.397,43	0,1	147.691,47	2,6	317.831,21	4,6	690.770,57	11,1	1.008.195,95	7,0	6,90	Recursos Naturales
4	41	Trigo (incluso escanda) y morcajo o tranquillón, sin moler		0,0		0,0	826.591,97	12,1	595.205,91	9,5	893.218,26	6,2	6,19	Bienes Primarios
5	784	Partes, piezas y accesorios de los automotores de los grupos 722, 781, 782 y 783	48.048,53	3,2	459.303,04	8,0	252.489,52	3,7	401.199,41	6,4	833.953,11	5,8	2,61	Media Tecnología
6	54	Legumbres frescas, refrigeradas, congeladas o simplemente conservadas (incluso leguminosas secas); raíces, tubérculos y otros productos vegetales comestibles, n.e.p., frescos o secos	77.187,67	5,1	220.753,98	3,8	104.499,92	1,5	118.243,57	1,9	296.207,77	2,1	-3,04	Bienes Primarios
7	342	Propano y butano licuados		0,0		0,0	118.449,19	1,7	179.537,18	2,9	255.923,72	1,8	1,77	Bienes Primarios
8	57	Frutas y nueces (excepto nueces oleaginosas, frescas o secas)	104.441,46	6,9	186.727,90	3,2	75.845,24	1,1	104.778,37	1,7	244.001,60	1,7	-5,21	Bienes Primarios
9	571	Polímeros de etileno, en formas primarias	4.815,72	0,3	19.658,99	0,3	30.751,75	0,4	272.557,47	4,4	237.717,30	1,6	1,33	Media Tecnología
10	48	Preparados de cereales y preparados de harina o fécula de frutas o legumbres	341.027,62	22,5	694.717,06	12,1	75.785,91	1,1	109.672,63	1,8	237.185,26	1,6	-20,88	Bienes Primarios
11	46	Sémola y harina de trigo y harina de morcajo o tranquillón		0,0	31.015,74	0,5	35.483,12	0,5		0,0	209.266,60	1,5	1,45	Bienes Primarios
12	56	Legumbres, raíces y tubérculos, preparados o en conserva, n.e.p.	32.718,96	2,2	34.354,56	0,6	69.894,94	1,0	91.746,18	1,5	203.065,65	1,4	-0,75	Bienes Primarios
13	591	Insecticidas, raticidas, fungicidas, herbicidas, productos antigerminantes y reguladores del crecimiento de las plantas, desinfectantes y productos análogos, presentados en formas o envases para la venta al por menor o como preparados o artículos (por ejemplo, cintas, mechas y bujías azufradas y papeles matamoscas)	13.016,31	0,9	9.086,67	0,2	30.447,32	0,4	120.469,52	1,9	197.334,30	1,4	0,51	Media Tecnología
14	713	Motores de combustión interna, de émbolo, y sus partes y piezas, n.e.p.	25.261,77	1,7	148.242,24	2,6	149.134,89	2,2	120.413,63	1,9	178.851,47	1,2	-0,43	Media Tecnología
15	553	Productos de perfumería, cosméticos o preparados de tocador (excepto jabones)		0,0		0,0	21.174,69	0,3	44.924,02	0,7	174.638,48	1,2	1,21	Media Tecnología
16	625	Neumáticos, bandas de rodadura intercambiables, fajas de protección de la cámara de aire (flaps) y cámaras de aire para todo tipo de ruedas	7.380,26	0,5	55.823,97	1,0	45.850,41	0,7	90.119,85	1,4	173.099,83	1,2	0,71	Recursos Naturales
17	22	Leche, crema y productos lácteos, excepto mantequilla y queso	29.907,54	2,0	167.694,24	2,9	205.059,71	3,0	61.597,95	1,0	158.609,63	1,1	-0,88	Bienes Primarios
18	34	Pescado, fresco (vivo o muerto), refrigerado o congelado	52.159,30	3,4	122.162,11	2,1	61.301,94	0,9	61.863,15	1,0	154.323,45	1,1	-2,37	Bienes Primarios
19	575	Otros plásticos en formas primarias	4.773,59	0,3	29.511,86	0,5	49.749,40	0,7	68.849,59	1,1	137.661,78	1,0	0,64	Baja Tecnología
20	251	Pasta y desperdicios de papel	9.710,16	0,6	14.188,97	0,2	83.958,76	1,2	42.338,78	0,7	129.450,23	0,9	0,26	Baja Tecnología
Subtotal			751.846,32	49,65	2.914.770,64	50,69	3.608.185,28	52,73	3.927.425,16	62,93	11.027.949,04	76,45	26,80	-
Los demás			762.352,47	50,35	2.835.036,46	49,31	3.235.046,34	47,27	2.313.684,87	37,07	3.396.822,31	23,55	-26,80	-
Total			1.514.198,78	100,0	5.749.807,10	100,0	6.843.231,62	100,0	6.241.110,03	100,0	14.424.771,34	100,0	0,00	-

Fuente: CEPAL y UN COMTRADE, 2011.

Los datos de la “Tabla 26” revelan un fuerte incremento de las importaciones brasileñas de los productos CUCI 781 (automóviles y vehículos para transporte de personas) y CUCI 782 (automóviles y vehículos para transporte de mercancías), ambos de elevado valor añadido y en el final de la cadena productiva del sector automotriz. Estos productos ocupan el primer y el segundo puestos en el ranking de los principales productos argentinos importados por Brasil en 2010, respondiendo respectivamente por el 25,9% y el 10,8% del total de las importaciones realizadas.

Este resultado resulta aún más llamativo al considerar los registros nulos en las importaciones de ambos productos en el año 1990. Los registros pasaron de cero en el año previo al Tratado de Asunción, a 3.741,1 millones de dólares para el CUCI 781 y 1.564,1 millones de dólares para el CUCI 782. Cifras que superan las exportaciones brasileñas de estos productos, convirtiendo a Brasil en un comprador neto y en un importante mercado para esta importante industria argentina.

Además de estos, otros importantes productos clasificados como de media tecnología figuran entre los *top* 20 importados. Las partes y piezas de automóviles (CUCI 784) y los motores de combustión (CUCI 713) también se encuentran entre los principales productos importados. Prueba de que el comercio intraindustrial resultó estimulado por las medidas liberalizantes.

Los aceites derivados de petróleo (CUCI 334) también suponen un peso importante en las importaciones brasileñas. Con un monto de 1.008,1 millones de dólares en 2010, una vez más, las importaciones superan las exportaciones brasileñas de un mismo producto. El 7% de participación relativa hace del CUCI 334 el principal producto del grupo de mercancías basadas en recursos naturales dentro de la estructura comercial de estos dos países.

Sin embargo, ni los productos de media tecnología, ni los basados en recursos naturales son los más presentes en el ranking de los 20 principales productos importados. La mayoría de las mercancías se clasifican como bienes de origen primario. De los 20 productos listados, 9 son bienes primarios, siendo el más relevante de ellos el trigo (CUCI 41), que, con 893,2 millones de dólares comercializados y una participación relativa de 6,2% del total, figura como el 4º principal producto importado.

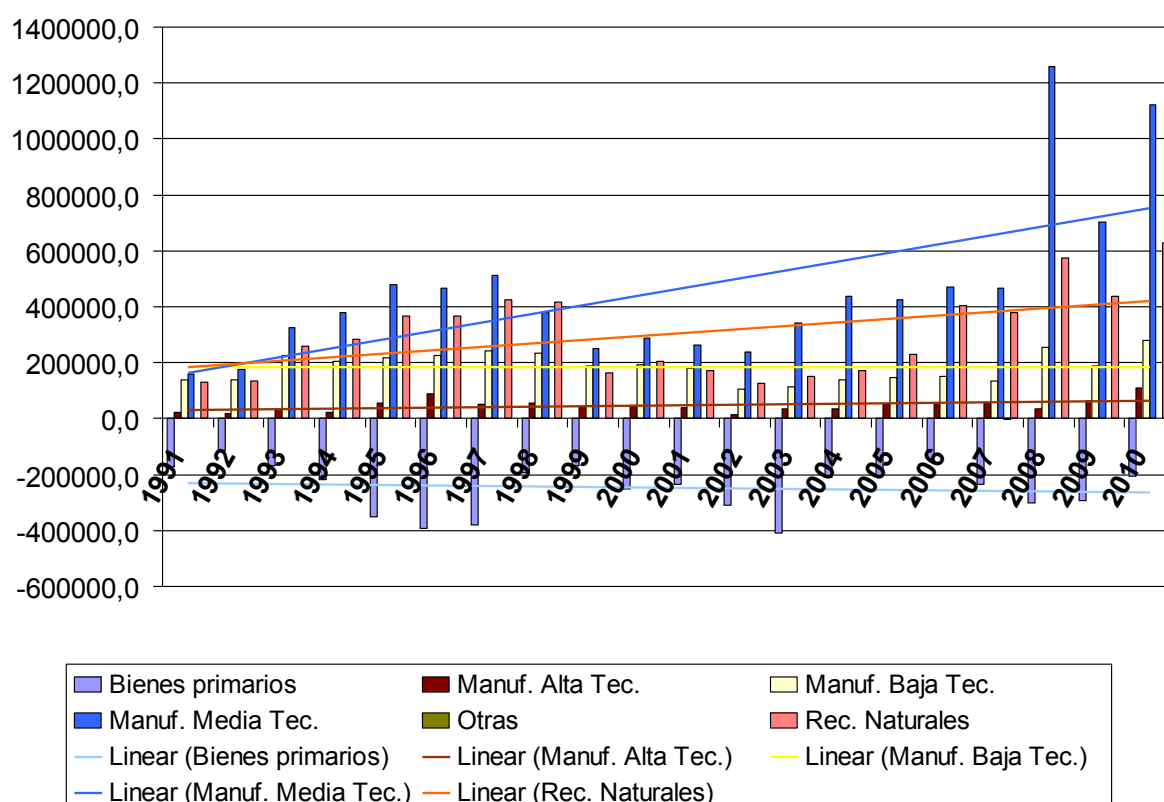
Se nota que la estructura de las importaciones es aún más concentrada que la de las exportaciones hacia Argentina. En el año 1990, los 20 principales productos importados representaban el 49,65% del total. Este porcentual no varía mucho a lo largo de los 90 , alcanzando el 52,73% en el año 2000. Es en esta segunda década de integración cuando se

intensifica la concentración de las importaciones. En los 5 años siguientes, el peso de los 20 primeros se eleva en aproximadamente 10 puntos porcentuales respecto a las cifras de 2000, alcanzando el 62,93%. Esta cifra, ya elevada, siguió subiendo hasta alcanzara finales de 2010 su registro máximo: un 76,45% del total de las importaciones.

### 9.2.1.3 El comercio según grupos de intensidad tecnológica: Brasil - Paraguay

A ejemplo de lo hecho para Argentina, analicemos el contenido de la relación comercial entre Brasil y Paraguay.

**Gráfico 23 Resultados de la Balanza Comercial Brasil-Paraguay por Intensidad Tecnológica (Miles de US\$ Fob)<sup>144</sup>**



Fuente: CEPAL y UN COMTRADE, 2011.

<sup>144</sup>Con base en los datos de la balanza comercial Brasil-Paraguay, del “Anexo 32”, p. 368.



El “Gráfico 23” refleja la evolución de los saldos comerciales de la balanza comercial Brasil-Paraguay a lo largo de los años de integración. Como se puede ver, las cifras de comercio son bastante más modestas que las experimentadas con la Argentina.<sup>145</sup> No obstante, los resultados y, principalmente, las tendencias, indican un perfil bastante interesante.

Brasil fue registrando superávits en todos los grupos de intensidad tecnológica, con una única excepción: los bienes primarios. Para este grupo de mercancías, Paraguay tuvo resultados netos favorables en todos los años de existencia del MERCOSUR, registrando a su favor un superávit medio de 248,1 millones de dólares entre 1991 y 2010. Además, la línea de tendencia para estos productos señala una leve inclinación hacia la confirmación de este resultado, reforzando la posición de Paraguay como proveedor neto de bienes primarios a Brasil.

Entre los grupos de mercancía en los que Brasil es superavitario, se observa cómo la trayectoria de los superávits alcanzados a lo largo de los años los divide en otros dos grupos. El primero, formado por los productos de alta y baja intensidad tecnológica, está marcado por una trayectoria muy estable de su resultado comercial. Como se puede observar, la línea de tendencia para ambos grupos de productos es casi una horizontal perfecta. En el caso de los productos de alta intensidad tecnológica, se comprueba que aunque el superávit de 110,4 millones de dólares, registrado en 2010, se haya descolgado de la media registrada en los años de MERCOSUR (44,2 millones de dólares), los resultados de los demás años siempre oscilaron alrededor de la misma. Y lo mismo ocurre con las manufacturas de baja intensidad tecnológica. Los 280,9 millones de saldo en 2010 no fueron la regla en una década que tuvo un saldo medio inferior a los registros de la primera década de integración.

En el otro grupo, donde se encuentran los recursos naturales y las manufacturas de media intensidad tecnológica, los resultados fueron algo distintos. Se registraron importantes aumentos en los superávits comerciales a lo largo de los años de integración, lo que contribuyó a que las líneas que indican una tendencia para el futuro asuman trayectorias crecientes para ambos.

El superávit de las manufacturas basadas en recursos naturales saltó de 129,5 millones de dólares de 1991, a 626,6 millones de dólares en el año 2010, resultado muy superior a la media de 301,6 millones de dólares registrada en todo el período.

---

<sup>145</sup>A modo de ejemplo, en 2010, la participación relativa de Paraguay en el comercio exterior brasileño fue del 1,26% para las exportaciones y del 0,34% para las importaciones. Ver “Anexo 33”, p. 369.

Por su parte, los resultados de las manufacturas de media intensidad tecnológica fueron todavía más contundentes. Partiendo de niveles muy cercanos al de las manufacturas de baja tecnología (con 157,5 millones de dólares), este superávit empieza a incrementarse significativamente ya en la primera década de integración, registrando al final de los años 90 un resultado medio de 340,8 millones de dólares. Sin embargo, es en la década siguiente cuando esta categoría se destaca como el principal factor superavitario en el comercio Brasil-Paraguay. A partir del extraordinario resultado del año 2008 (1.260,7 millones de dólares), el saldo comercial de esta categoría de productos sostiene niveles muy por encima de los alcanzados por los demás grupos de mercancías. El superávit de 1.123,6 millones del año 2010 eleva el resultado medio a 456,9 millones de dólares, consolidando los productos de media tecnología como el principal elemento superavitario en el resultado global de la balanza comercial de Brasil con Paraguay.

**Tabla 27** *Numero Índice de los Valores Exportados Brasil-Paraguay (Año base: 1991)*

<b>Año</b>	<b>Bienes primarios</b>	<b>Manuf. Alta Tecnología</b>	<b>Manuf. Baja Tecnología</b>	<b>Manuf. Media Tecnología</b>	<b>Otras</b>	<b>Recursos Naturales</b>
1991	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1992	278,6	86,5	99,2	111,6	132,9	116,4
1993	322,7	166,0	167,8	206,6	662,8	204,1
1994	568,7	178,7	161,5	240,6	390,6	227,1
1995	934,5	266,0	173,5	304,0	576,3	285,7
1996	1.399,9	399,7	180,0	294,6	763,5	277,5
1997	1.569,2	240,1	189,5	329,1	630,3	303,9
1998	1.956,8	245,9	178,5	242,0	402,6	295,1
1999	1.332,2	200,2	136,4	159,0	499,9	126,1
2000	1.622,8	208,3	150,6	182,6	525,1	138,2
2001	891,0	182,2	131,9	168,7	747,8	116,7
2002	875,8	102,3	78,7	151,4	735,2	93,1
2003	881,9	152,4	85,8	219,4	421,5	105,3
2004	1.273,0	155,7	106,6	279,4	428,4	121,7
2005	1.459,6	228,7	120,0	271,8	735,8	157,2
2006	2.156,7	252,1	138,2	301,0	662,5	260,0
2007	2.156,7	252,1	138,2	301,0	662,5	260,0
2008	5.307,8	346,4	234,3	802,9	550,3	384,2
2009	4.841,7	294,0	186,4	455,6	697,4	289,8
2010	6.189,0	506,7	278,2	726,6	865,5	418,0

Fuente: CEPAL y UN COMTRADE, 2011.

A pesar del resultado deficitario, las exportaciones de productos primarios fueron las que más aumentaron en el período entre 1991 y 2010. Como ilustra la “Tabla 27”, el índice de

variación de los valores absolutos exportados alcanzó en el 2010 su punto máximo, con 6.189, lo que supone multiplicar por más de 61 el valor del primer año de análisis. Si bien los 2,8 millones de dólares exportados en el 1991 resultan un nivel muy bajo, lo que en parte explica tan destacada variación porcentual.<sup>146</sup>

En contrapartida, las exportaciones de productos de baja intensidad tecnológica fueron las que menos se beneficiaron de la apertura resultante de la integración económica. Partieron de un nivel muy superior al de los primarios, con exportaciones del orden de 143,0 millones de dólares en 1991. No obstante, en todo el período entre los años 1991 y 2010, el incremento de las cifras absolutas de exportación se limitó al 178,2%.

Muy superior fue el aumento registrado para las exportaciones de los productos de media intensidad tecnológica. El índice de 726,6 revela un aumento a razón de 7,2 de los 158,6 millones de dólares exportados en 1991. En función de este aumento, las cifras de 2010 superaron los mil millón de dólares exportados, haciendo saltar los productos de media tecnología del segundo al primer puesto entre los grupos de productos exportados por Brasil al Paraguay, inicialmente ocupado por las manufacturas basadas en los recursos naturales.

Y eso pese a que las manufacturas basadas en recursos naturales también registraron incrementos en sus cifras de exportación. Los 169,1 millones de dólares exportados en 1991 aumentaron un 318% entre dicho año y el 2010, cuando alcanzaron los 706,8 millones de dólares exportados.

El índice para los productos de más alta intensidad tecnológica es algo superior al verificado para los productos basados en recursos naturales. Los 506,7 resultan superados apenas por los bienes de media tecnología y por los productos primarios. Sin embargo, ocurre para estos productos algo también observado en el caso de los bienes primarios. El aumento del 406,7% que expresa el índice para el período entre 1991 y 2010, induce el lector a sobrevalorar la real importancia de esta categoría en el total de las exportaciones hacia Paraguay. Al partir de un nivel bastante bajo (a ejemplo de los bienes primarios), dicha variación, aunque esté entre las mayores, no se traduce en cifras muy expresivas. Ni en términos absolutos, ni en términos relativos.

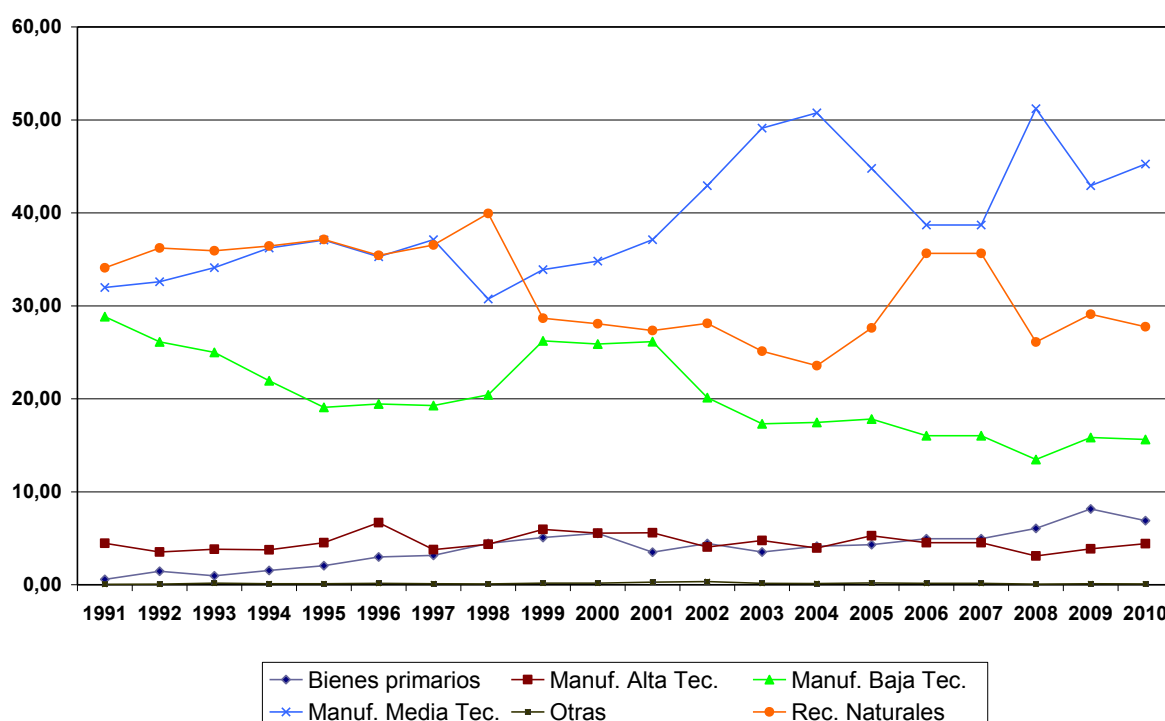
Como se puede observar en el “Gráfico 24”, la participación relativa de los productos de alta tecnología es muy pequeña si la comparamos con la participación de los demás productos

---

<sup>146</sup>Los 175,6 millones de dólares exportados en 2010 siguen siendo poco expresivos comparados con los demás productos. Datos en el “Anexo 32”, p. 368.

manufacturados. Cabe destacar que el 4,41% registrado en el año 2010 supuso un retroceso de aproximadamente el 1,3% con respecto a los niveles de participación relativa registrados en el primer año de integración.<sup>147</sup> Es decir, el aumento de las exportaciones de este producto en términos absolutos no pudo evitar la pérdida de importancia relativa a lo largo de los años, lo que relegó los bienes de alta tecnología al último puesto entre los grupos de productos por intensidad tecnológica exportados por Brasil hacia Paraguay.

**Gráfico 24 Composición de las Exportaciones Brasil-Paraguay por Intensidad Tecnológica (% del Total)**



Fuente: CEPAL y UN COMTRADE, 2011.

Otros grupos que también fueron perdiendo participación relativa fueron los de bienes de baja tecnología y los de manufacturas basadas en recursos naturales. Los primeros tenían en 1991 un peso importante en el total de las exportaciones brasileñas. Con un 28,84% del total de las exportaciones, dividían protagonismo con los recursos naturales y con los bienes de media

<sup>147</sup> Las tablas del “Anexo 34” (p. 369) y del “Anexo 35” (p. 370) son complementarias del análisis gráfico.

tecnología. Sin embargo el bajo crecimiento verificado en las exportaciones absolutas hizo que su participación relativa alcanzase el mínimo del 13,47% (año 2008), para luego cerrar la década de los 2000 con una participación del 15,62%, que corresponde al 54,1% de los niveles del año 1991.

A su vez, las manufacturas basadas en recursos naturales suponían, en el año 1991, el 34,09% del total de las exportaciones brasileñas al Paraguay. Éste era entonces el principal grupo de mercancías exportado. Y no dejó de serlo hasta el año 1997, cuando por primera vez pierde este puesto para los productos de media tecnología. No obstante, la trayectoria de la participación relativa de este grupo de mercancías, que hasta entonces había sido bastante regular, empieza a sufrir altibajos importantes, tendiendo sin embargo hacia la baja. El resultado es que, tras volver a niveles cercanos a los de antaño<sup>148</sup>, la participación relativa vuelve a caer hasta cerrar 2010 en 27,74%. El equivalente al 81,39% del registro del año 1991.

Para las manufacturas de media tecnología y para los productos primarios la trayectoria de la participación relativa fue algo distinta. En ambos casos los importantes incrementos verificados en términos absolutos sí se reflejaron en términos relativos.

Las exportaciones de bienes primarios, que a comienzos de los años 90 representaban un insignificante 0,57% del total, fueron aumentando progresivamente a lo largo de los años y alcanzaron su máxima participación relativa en el año 2009 (con un 8,16% del total) y cerrado la segunda década de integración con una participación del 6,89% del total, superando en importancia relativa a los bienes de alta tecnología.<sup>149</sup>

Por otra parte, las manufacturas de media tecnología tuvieron ya desde el comienzo del MERCOSUR un peso relevante. El 31,98% de participación relativa del año 1991 se constituía como el segundo principal grupo de mercancías exportado por Brasil, por detrás de las manufacturas basadas en recursos naturales. Hasta finales de los 90 este grupo de mercancías registró niveles de participación muy cercanos al inicial. Es a partir del año 1999 cuando los productos de media tecnología empiezan a consolidarse como la principal categoría de productos comercializada. Alcanzan su máximo nivel en el año 2008, con el 51,21% registrado, para luego cerrar la década con un 45,25% de participación relativa.

---

<sup>148</sup>Como en los años 2006 y 2007, cuando, además de acercarse a los niveles de los comienzos del MERCOSUR, se acerca también a los porcentajes de participación relativa de las mercancías de media tecnología.

<sup>149</sup>Se nota que pese al incremento verificado, los productos primarios siguen siendo muy poco significativos con respecto al total de las exportaciones.

Porcentual muy superior al 27,74% del segundo grupo de mercancías más relevante (recursos naturales).

Cambiando el prisma de análisis hacia las importaciones, fijémonos en la “Tabla 28”:

**Tabla 28** *Numero Índice de los Valores Importados Brasil-Paraguay (Año base: 1991)*

<b>Año</b>	<b>Bienes primarios</b>	<b>Manuf. Alta Tecnología</b>	<b>Manuf. Baja Tecnología</b>	<b>Manuf. Media Tecnología</b>	<b>Otras</b>	<b>Recursos Naturales</b>
1991	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1992	70,8	370,4	57,7	115,4	123,5	154,0
1993	101,5	502,1	223,5	137,9	105,7	218,1
1994	132,9	9.620,4	371,4	141,1	104,1	250,3
1995	215,7	961,4	448,0	300,3	204,4	296,3
1996	245,0	334,0	468,0	237,3	639,2	255,5
1997	241,1	241,4	408,9	898,9	93,0	229,4
1998	141,3	325,3	333,1	499,5	0,0	210,5
1999	117,5	207,8	126,7	315,3	7,7	121,9
2000	169,1	132,7	349,3	349,4	0,0	69,3
2001	147,8	1.018,8	123,5	434,3	102,0	64,8
2002	191,3	4.319,6	110,5	299,0	0,0	74,3
2003	246,5	4,3	135,0	469,2	0,0	70,0
2004	140,5	1,6	215,8	413,3	29,0	81,4
2005	141,8	54,2	410,6	526,2	247,7	91,5
2006	116,5	1.409,4	728,9	607,9	328,1	84,6
2007	168,0	269,7	990,8	1.027,2	1.020,7	148,9
2008	257,0	24.718,1	1.203,0	1.189,5	23,4	187,1
2009	246,0	422,9	1.197,8	1.881,8	56,3	135,2
2010	217,5	1.179,4	1.801,3	2.642,4	31,0	202,9

Fuente: CEPAL y UN COMTRADE, 2011.

A primera vista se puede constatar que los índices de variación de los valores absolutos importados fueron muy superiores para las manufacturas de baja, media y alta tecnología en comparación con lo visto para bienes primarios y manufacturas basadas en recursos naturales.

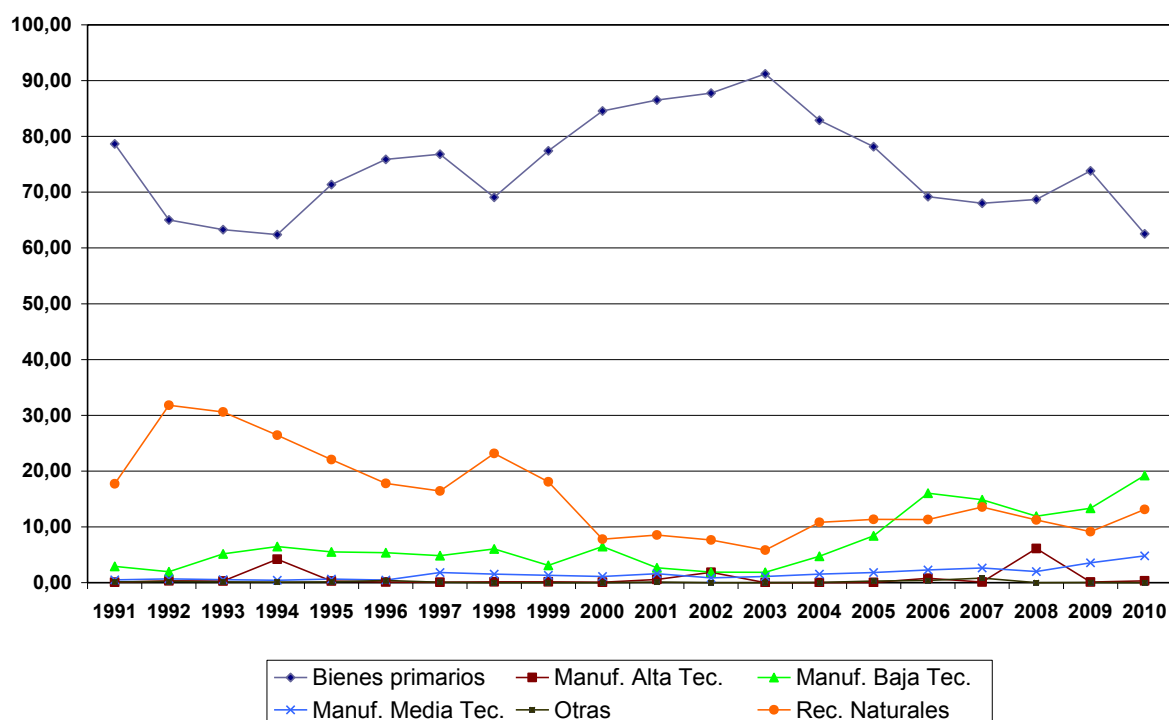
En el caso de las manufacturas de alta y media tecnología, una vez más, las elevadas variaciones se justifican por los bajos valores manejados. Tras todo el aumento expresado en los índices, a finales de 2010 las importaciones brasileñas de estos grupos de mercancías fueron de tan sólo de 1,9 y 29,2 millones de dólares, respectivamente. En cambio, el aumento simbolizado por los 1.801,3 de índice para las manufacturas de baja tecnología sí que contribuyó a un mayor protagonismo de esta clase de productos. Los 6,5 millones de dólares

iniciales aumentaron hasta los 117,4 millones de dólares del año 2010, cifra 18 veces superior a las del año 1991.

Los recursos naturales y los productos primarios contaron con aumentos bastantes más modestos. Los primeros incrementaron sus cifras de comercio en un 102,9% entre los años 1991 y 2010, alcanzando los 80,2 millones de dólares este último año. Por su parte, los bienes primarios elevaron un 117,5% las cifras iniciales de 175,7 millones de dólares en productos importados, alcanzando los 382,2 millones de dólares en 2010.

Los valores absolutos por sí mismos ya señalan las diferentes proporciones de comercio entre una y otra categoría de productos. Sin embargo, estas diferencias resultan todavía más explícitas en el análisis gráfico que sigue a continuación.

**Gráfico 25 Composición de las Importaciones Brasil-Paraguay por Intensidad Tecnológica (% del Total)<sup>150</sup>**



Fuente: CEPAL y UN COMTRADE, 2011.

<sup>150</sup> Gráfico elaborado con base en los datos de la tabla del “Anexo 36”, p. 370.

Queda claro el gran peso de los productos primarios entre las importaciones brasileñas de mercancías paraguayas. La participación relativa de estos productos, que en 1991 era del 78,66%, llega a superar el 90% del total en el 2003. Luego, el bajo ritmo de crecimiento en comparación con los demás grupos de mercancías logró que decreciesen los niveles de participación. El 62,54% registrado en 2010 equivale a tan sólo el 79,5% de las cifras del año 1991. Una reducción importante, pero no lo suficiente para restar protagonismo a los bienes primarios como el principal grupo de mercancías importadas por Brasil.

Un hecho igualmente interesante fue el de la disminución del peso de las manufacturas basadas en los recursos naturales. Como ya hemos mencionado, esta categoría, junto con los bienes primarios, es la que registró los menores crecimientos en los valores absolutos importados. La consecuencia en el análisis relativo fue una caída del 17,70% del primer año de integración, hasta el 13,13% del 2010.<sup>151</sup>

Las tres otras categorías de manufacturas, las de baja, media y alta tecnología, observaron aumentos en su participación relativa a lo largo del proceso de integración, aunque dicho aumento no se materializó en un nivel de participación importante para estos dos últimos. El peso de los bienes de alta tecnología en las importaciones totales alcanzó tan sólo 0,31% del total en 2010; mientras los de media tecnología, alcanzaron el 4,79%, un aumento importante comparado con el 0,50% del 1991, pero aún lejos de ser significativo.

En donde sí se observó un incremento relevante fue en la participación de las mercancías de baja intensidad tecnológica. Los niveles de participación aumentaron un 558,4% entre los años 1991 y 2010, de un discreto 2,92%, a un relevante 19,22% del total de las importaciones, lo que sitúa esta categoría de productos en el segundo puesto entre las más demandadas por Brasil.<sup>152</sup>

#### ***9.2.1.4 El comercio por productos: Brasil - Paraguay***

Conocidos los principales grupos de mercancías comercializados entre Brasil y Paraguay según su agrupación tecnológica, fijémonos en cuáles son los principales productos.

---

<sup>151</sup> Todo ello tras elevar su participación relativa al 31,81% ya en el año 1992 y verla decrecer hasta el mínimo del 5,83% en el año 2003.

<sup>152</sup> Las variaciones en la participación relativa están basadas en los datos del “Anexo 37”, p. 371.



**Tabla 29 Ranking de los Principales Productos Exportados Brasil – Paraguay (Miles de dólares y %)**

Ranking	Código CUCI Rev.3	Productos	1990	% Total	1995	% Total	2000	% Total	2005	% Total	2010	% Total	Δ % Part. 1990-2010	Grupo Tecnológico
1	334	Aceites de petróleo y aceites obtenidos de minerales bituminosos (excepto los aceites crudos); preparados, n.e.p., que contengan por lo menos el 70% de su peso en aceite de petróleo o aceites obtenidos de minerales bituminosos, y cuyos componentes básicos sean esos aceites	20.046,52	5,3	36.156,3	2,8	7.183,20	0,9	57.206,0	5,9	282.251,64	11,1	5,84	Recursos Naturales
2	562	Abonos (excepto los del grupo 272)	9.915,30	2,6	36.190,2	2,8	40.740,39	4,9	115.845,7	12,0	252.402,38	9,9	7,33	Media Tecnología
3	721	Maquinaria agrícola (excepto tractores) y sus partes y piezas	2.658,34	0,7	24.329,8	1,9	19.140,39	2,3	36.551,9	3,8	112.571,12	4,4	3,73	Media Tecnología
4	625	Neumáticos, bandas de rodadura intercambiables, fajas de protección de la cámara de aire (flaps) y cámaras de aire para todo tipo de ruedas	32.214,86	8,5	86.956,4	6,7	34.033,65	4,1	58.718,2	6,1	73.958,56	2,9	-5,56	Media Tecnología
5	641	Papel y cartón	7.559,61	2,0	23.830,5	1,8	19.860,45	2,4	28.229,9	2,9	64.179,05	2,5	0,54	Baja Tecnología
6	583	Monofilamentos cualquiera de cuyas dimensiones transversales sea superior a 1mm, varillas, bastones y perfiles, tratados o no en su superficie pero no tratados en otra formas, de plásticos	9.393,10	2,5	25.643,4	2,0	18.538,46	2,2	33.667,3	3,5	62.891,78	2,5	0,01	Media Tecnología
7	782	Vehículos automotores para el transporte de mercancías y vehículos automotores para usos especiales	8.931,92	2,3	36.017,3	2,8	10.308,69	1,2	16.423,9	1,7	62.850,85	2,5	0,13	Media Tecnología
8	121	Tabaco sin elaborar; residuos de tabaco		0,0	4.041,0	0,3	13.372,48	1,6		0,0	62.419,08	2,5	2,46	Bienes Primarios
9	775	Aparatos de uso doméstico, eléctricos y no eléctricos, n.e.p.	14.723,40	3,9	38.279,2	2,9	20.977,52	2,5	23.334,6	2,4	62.253,08	2,4	-1,42	Media Tecnología
10	591	Insecticidas, raticidas, fungicidas, herbicidas, productos antigerminantes y reguladores del crecimiento de las plantas, desinfectantes y productos análogos, presentados en formas o envases para la venta al por menor o como preparados o artículos (por ejemplo, cintas, mechas y bujías azufradas y papeles matamoscas)	1.945,65	0,5	23.658,4	1,8	24.839,33	3,0	18.671,1	1,9	61.684,21	2,4	1,92	Media Tecnología
11	745	Otras máquinas, herramientas y aparatos mecánicos, no eléctricos, y sus partes y piezas, n.e.p.	3.849,97	1,0	7.348,1	0,6	6.678,80	0,8	10.795,8	1,1	49.036,40	1,9	0,92	Media Tecnología
12	722	Tractores (excepto los de los rubros 744.14 y 744.15)	8.222,57	2,2	14.876,1	1,1	3.935,69	0,5	15.331,8	1,6	47.383,07	1,9	-0,30	Media Tecnología
13	784	Partes, piezas y accesorios de los automotores de los grupos 722, 781, 782 y 783	8.484,05	2,2	33.930,9	2,6	9.370,56	1,1	13.170,9	1,4	46.168,85	1,8	-0,41	Media Tecnología
14	851	Calzado	9.200,60	2,4	27.208,7	2,1	21.288,34	2,6	18.335,0	1,9	46.098,92	1,8	-0,60	Baja Tecnología
15	662	Materiales de construcción de arcilla y materiales refractarios de construcción	9.091,88	2,4	19.100,6	1,5	13.259,82	1,6	12.635,6	1,3	38.790,87	1,5	-0,86	Recursos Naturales
16	778	Máquinas y aparatos eléctricos, n.e.p.	9.392,10	2,5	27.179,2	2,1	14.679,87	1,8	14.517,1	1,5	33.403,22	1,3	-1,15	Alta Tecnología
17	893	Artículos, n.e.p., de materiales plásticos	2.853,72	0,8	13.802,4	1,1	14.263,71	1,7	10.714,2	1,1	31.821,35	1,3	0,50	Baja Tecnología
18	98	Productos y preparados comestibles, n.e.p.	1.246,57	0,3	7.932,6	0,6	12.104,55	1,5	12.629,0	1,3	30.963,11	1,2	0,89	Recursos Naturales
19	533	Pigmentos, pinturas, barnices y materiales conexos	3.304,59	0,9	10.045,01	0,8	8.624,79	1,0	12.591,96	1,3	30.957,15	1,2	0,35	Media Tecnología
20	44	Maíz (excepto maíz dulce), sin moler	0,00	0,0	2.590,3	0,2	6.925,31	0,8	6.484,9	0,7	27.170,89	1,1	1,07	Bienes Primarios
Subtotal			163.034,78	42,85	499.116,43	38,37	320.125,99	38,45	515.854,73	53,58	1.479.255,58	58,22	15,36	-
Los demás			217.411,21	57,15	801.571,44	61,63	512.347,18	61,55	446.866,00	46,42	1.061.705,90	41,78	-15,36	-
Total			380.445,98	100,0	1.300.687,9	100,0	832.473,16	100,0	962.720,7	100,0	2.540.961,49	100,0	0,00	-

Fuente: CEPAL y UN COMTRADE, 2011.

La “Tabla 29”, corrobora los resultados de los análisis por grupos de intensidad tecnológica. De los 20 principales productos exportados por Brasil hacia Paraguay, 11 de ellos se encuadran en la clasificación de media intensidad tecnológica, 3 en la de recursos naturales, 3 en la de baja tecnología, 2 en la de bienes primarios y uno entre la de mercancías de alta tecnología.

Uno de estos 3 productos del grupo de las manufacturas basadas en recursos naturales figura en el tope del ranking como el principal producto de exportación brasileño. Los aceites de petróleo y aceites obtenidos de minerales bituminosos respondieron por 11,1% del total exportado en el año de 2010. El incremento en su participación relativa en todo el período 1991-2010 resultó del 5,84%, la segunda más importante variación positiva entre los productos señalados en el ranking.

El mayor incremento de participación relativa se observó para el segundo colocado en el ranking: los abonos del código CUCI 562. Este producto aumentó de forma progresiva su importancia, pasando de un 2,6% en 1990, al elevado 9,9% en el año 2010. Y ello tras haber registrado el 12% de participación relativa en el año 2000, cuando, sin embargo, los valores absolutos eran bastante inferiores a los de 2010.

El perfil de la actividad económica en Paraguay, predominantemente agrario, acaba influyendo bastante en la estructura de la canasta comercial con Brasil. Además del gran peso de los abonos, también se hacen presentes entre este grupo de productos destacados otras importantes mercancías para este sector, como la maquinaria agrícola (CUCI 721) y los tractores (CUCI 722). Los CUCI 721 fueron en 2010 el 3º principal producto de exportación brasileño, representando el 4,4% del total; mientras los CUCI 722, ocupan la 12ª posición, con una participación relativa de 1,9% del total.

Se nota también que algunos de los importantes productos de exportación brasileños fueron perdiendo participación en comparación con los valores del año 1990. Los propios tractores, los neumáticos, los calzados, las autopiezas, las máquinas y aparatos eléctricos... Todos son productos de importantes industrias brasileñas que, pese a las preferencias arancelarias del MERCOSUR, están sufriendo gran competencia directa de los productos chinos en el mercado paraguayo (Agencia ANSA : 2010, ABC Digital : 2011).

**Tabla 30 Ranking de los Principales Productos Importados Brasil – Paraguay (Miles de dólares y %)**

Ranking	Código CUCI Rev.3	Productos	1990	% Total	1995	% Total	2000	% Total	2005	% Total	2010	% Total	Δ % Part. 1990-2010	Grupo Tecnológico
1	41	Trigo (incluso escanda) y morcajo o tranquillón, sin moler	0,0	0,0	0,0	0,0	6.740,3	1,9	45.950,3	14,4	131.778,5	21,6	21,56	Bienes Primarios
2	44	Maíz (excepto maíz dulce), sin moler	0,0	0,0	25.181,3	4,7	22.587,2	6,4	42.839,4	13,4	55.479,9	9,1	9,08	Bienes Primarios
3	222	Semillas y frutos oleaginosos del tipo utilizado para la extracción de aceites vegetales fijos "blandos" (excepto harinas)	4.385,1	1,3	149.056,0	28,1	133.294,6	37,9	72.319,7	22,7	54.444,5	8,9	7,60	Bienes Primarios
4	42	Arroz	0,0	0,0	0,0	0,0	2.862,7	0,8	7.045,6	2,2	52.444,2	8,6	8,58	Bienes Primarios
5	893	Artículos, n.e.p., de materiales plásticos	0,0	0,0	89,1	0,0	293,4	0,1	2.268,1	0,7	35.215,1	5,8	5,76	Baja Tecnología
6	11	Carne de ganado bovino, fresca, refrigerada o congelada	123.471,0	36,9	21.046,5	4,0	28.142,6	8,0	30.913,0	9,7	34.295,0	5,6	-31,27	Bienes Primarios
7	263	Algodón	133.033,4	39,7	157.830,2	29,7	73.295,7	20,9	9.000,1	2,8	18.426,8	3,0	-36,72	Bienes Primarios
8	612	Manufacturas de cuero natural o sintético, n.e.p.; artículos de talabartería y guarnicioneri	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	17.149,3	2,8	2,81	Baja Tecnología
9	592	Almidones, inulina y gluten de trigo; sustancias albulminoideas; colas	0,0	0,0	0,0	0,0	695,1	0,2	1.431,3	0,4	15.961,3	2,6	2,61	Recursos Naturales
10	81	Pienso para animales (excepto cereales sin moler)	0,0	0,0	3.098,5	0,6	17.613,0	5,0	34.985,4	11,0	15.905,6	2,6	2,60	Bienes Primarios
11	423	Aceites vegetales fijos, suave y refinado en bruto o purificado	0,0	0,0	67.049,0	12,6	8.780,0	2,5	2.942,0	0,9	15.695,2	2,6	2,57	Recursos Naturales
12	583	Monofilamentos cualquiera de cuyas dimensiones transversales sea superior a 1mm, varillas, bastones y perfiles, tratados o no en su superficie pero no tratados en otra formas, de plásticos	6,6	0,0	23,2	0,0	1.883,6	0,5	913,5	0,3	13.667,5	2,2	2,23	Media Tecnología
13	658	Artículos confeccionados total o parcialmente de materias textiles, n.e.p.	0,0	0,0	57,3	0,0	1.017,9	0,3	997,7	0,3	12.243,1	2,0	2,00	Baja Tecnología
14	245	Leña (excepto desperdicios de madera) y carbón vegetal	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	10.430,5	1,7	1,71	Bienes Primarios
15	898	Instrumentos musicales y sus partes, piezas y accesorios; discos fonográficos, cinta y otras grabaciones sonoras o similares (excepto artículos de los grupos 763, 882 y 883)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	8.684,6	1,4	1,42	Baja Tecnología
16	611	Cuero	973,9	0,3	4.233,4	0,8	10.003,1	2,8	6.073,6	1,9	8.464,2	1,4	1,09	Baja Tecnología
17	98	Productos y preparados comestibles, n.e.p.	722,0	0,2	88,2	0,0	1.927,0	0,5	3.758,1	1,2	8.039,0	1,3	1,10	Recursos Naturales
18	282	Desperdicios y desechos ferrosos (chatarra); lingotes refundidos de hierro o acero	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	8.534,3	2,7	7.684,1	1,3	1,26	Bienes Primarios
19	411	Aceites y grasas de origen animal		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	7.361,8	1,2	1,20	Recursos Naturales
20	842	Abrigos, capas, chaquetas, trajes, pantalones, pantalones cortos, camisas, vestidos y faldas, ropa interior, ropa de dormir y artículos análogos para mujeres y niñas, de tejidos que no sean de punto o ganchillo (excepto prendas de los rubros 845.2 u 845.6)	3.169,5	0,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	7.280,7	1,2	0,24	Baja Tecnología
Subtotal			265.761,4	79,38	427.752,7	80,57	309.136,5	87,99	269.972,1	84,65	530.650,81	86,82	7,45	-
Los demás			69.040,3	20,6	103.147,2	19,4	42.214,7	12,0	48.963,9	15,4	80.522,4	13,2	-7,45	-
Total			334.801,7	100,0	530.899,9	100,0	351.351,1	100,0	318.936,0	100,0	611.173,2	100,0	0,00	-

Fuente: CEPAL y UN COMTRADE, 2011.

Al observar los principales productos importados por Brasil originarios de Paraguay, queda bastante reforzada la imagen de éste como proveedor, esencialmente, de bienes primarios. De los 20 productos destacados en la “Tabla 30”, 9 son productos primarios, 6 son manufacturas de baja intensidad tecnológica, 4 son manufacturas intensivas en recursos naturales y apenas 1 de ellos se clasifica como de media intensidad tecnológica.

Además, se puede observar una estructura extremadamente concentrada. En el año 2010, los 20 principales artículos importados alcanzaron el 86,82% de las importaciones brasileñas. Siendo que a los 5 primeros productos de este ranking le corresponde una participación de aproximadamente el 54% del total.

El trigo (CUCI 41) es el principal artículo demandado por Brasil. Con los 131,7 millones de dólares registrados, respondió por el 21,6% del total de importaciones brasileñas de productos paraguayos en 2010. Ocupando el segundo puesto, le sigue el maíz (CUCI 44), que registró una participación relativa del 9,1% del total para este mismo año.

Ambos productos también fueron los que registraron las mayores variaciones positivas en su participación relativa a lo largo de los años de integración. Partiendo de registros nulos de comercio en el año previo al Tratado de Asunción, llegaron a ser los productos de mayor peso entre los exportados por Paraguay hacia Brasil.<sup>153</sup> Además, la tabla x revela que muchos otros productos listados en este ranking tienen un historial muy reciente de comercio con Brasil. El Arroz (CUCI 42) y los Artículos de materiales plásticos (CUCI 983), 4° y 5° en el ranking, en el año 2000 registraban insignificantes participaciones del 0,8% y del 0,1% respectivamente.

El matiz de que dichos productos fueron los de mayor variación positiva no es casual. Las pérdidas registradas por la Carne de ganado bovino (CUCI 11) y por el Algodón (CUCI 263) resultaron incluso superiores al aumento del 21,56% registrado para el Trigo (CUCI 41). En 1990, la suma de ambos representaba aproximadamente el 76,6% de todas las importaciones brasileñas. El 5,6% para los CUCI 11 y el 3% para los CUCI 263 registrados en 2010 supusieron pérdidas de, respectivamente, el 31,27% y el 36,72%, si los comparamos con los registros de 1990.

Entre los manufacturados, es constante la presencia de productos importados como insumos de la industria brasileña. Son ejemplos las manufacturas de cuero (CUCI 612), los Almidones, inulina y gluten de trigo (CUCI 592), los Monofilamentos de plástico (CUCI 583), los

---

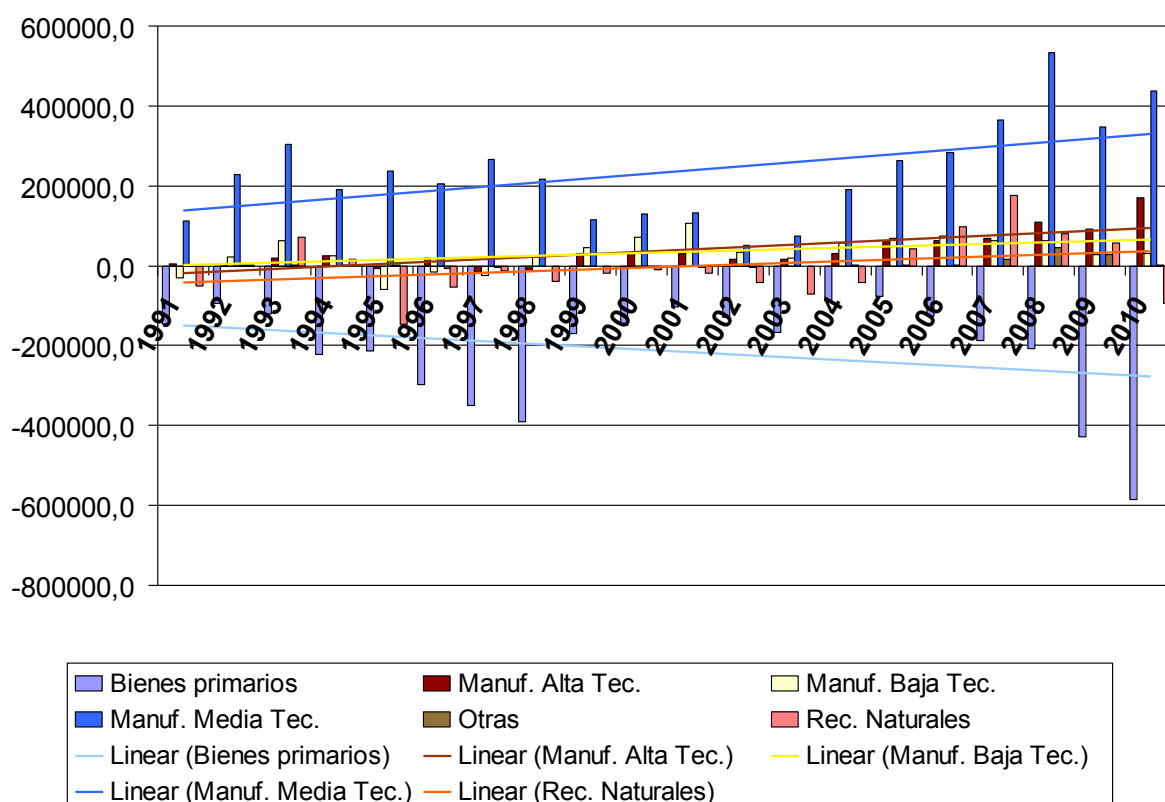
<sup>153</sup>El trigo es aún más llamativo, puesto que hasta 1995 no había registros de transacciones.

Artículos textiles confeccionados parcialmente (CUCI 658), o el Cuero (CUCI 611). Productos que muchas veces son transformados en Brasil y vuelven a ser exportados en forma de productos de más alto valor añadido.<sup>154</sup>

### 9.2.1.5 El comercio según grupos de intensidad tecnológica: Brasil - Uruguay

Completando el análisis cualitativo del comercio brasileño con sus socios de MERCOSUR, veamos cómo se estructuran las relaciones entre Brasil y este último socio: Uruguay.

**Gráfico 26 Resultados de la Balanza Comercial Brasil-Uruguay por Intensidad Tecnológica (Miles de US\$ Fob)<sup>155</sup>**



Fuente: CEPAL y UN COMTRADE, 2011.

<sup>154</sup>El ejemplo clásico de esta relación es el Cuero (16º producto de importado por Brasil de Paraguay) que se transforma y se vende como Calzado (14º producto de exportación brasileño hacia Paraguay).

<sup>155</sup>Con base en los datos de la balanza comercial Brasil-Uruguay, del “Anexo 38”, p. 372.

Los resultados de la balanza comercial ilustrados en el “Gráfico 26” retratan que en el caso de Uruguay existe una relación algo más equilibrada con Brasil, en comparación con el escenario visto en el análisis de las relaciones entre Brasil y Paraguay.

A ejemplo de lo que ocurre con el otro pequeño del MERCOSUR, Uruguay se destaca como proveedor neto de productos primarios en todos los años de análisis. Con un comportamiento algo cíclico, el déficit brasileño en este grupo de mercancías pasa por dos períodos de gran crecimiento. El primero, aún en la década de los 90, comprende los años entre 1992 y 1998, cuando el saldo comercial de este grupo pasa de un déficit de 93,1 millones de dólares para otro de 389,7 millones de dólares. El segundo tiene lugar en la segunda mitad de los años 2000. Más precisamente entre 2005 y 2010, cuando el déficit brasileño aumenta de 77,2 millones de dólares hasta 586,0 millones de dólares del último año de la serie.

Uruguay tampoco se diferencia de Paraguay con respecto a los resultados comerciales con Brasil para el grupo de mercancías de media intensidad tecnológica. En todos los años del proceso de integración sudamericano el saldo de la balanza comercial de este grupo en particular fue superavitario para Brasil. En el período entre 1991 y 2010, el superávit medio fue de aproximadamente 234 millones de dólares, con un sesgo creciente según la inclinación de la línea de tendencia de este grupo (en azul oscuro en el gráfico).

Dicha tendencia se confirma si se comparan los resultados comerciales alcanzados en la primera y en la segunda década de integración. El superávit comercial medio en el período 1991-2000 fue de 200,4 millones de dólares, siendo el menor registro los 113,2 millones del 1991; y el mayor, los 304,0 millones del año 1993. Ya los registros del período 2001-2010 son algo superiores. El resultado medio alcanzó los 267,5 millones de dólares, considerando que en dicho período se registraron tanto los resultados más adversos (años 2002 y 2003), como el mayor ciclo de expansión de la serie, que alcanza su máxima expresión con los 532,4 millones del 2008, para luego cerrar la década también con los elevados 436,5 millones de dólares de superávit en el año 2010.

Donde Uruguay sí que se diferencia en relación con Paraguay es en los resultados comerciales ante Brasil en los demás grupos de mercancías. Mientras éste era deficitario en todas las demás categorías de productos, Uruguay logró una balanza comercial algo más equilibrada con el gigante del MERCOSUR.

Alternando años de resultados positivos y años de resultados negativos, la media de los saldos comerciales para el grupo de mercancías intensivas en recursos naturales resultó ser un déficit

para Brasil de aproximadamente 2,4 millones de dólares entre 1991 y 2010. Sin embargo, para las mercancías de baja intensidad tecnológica, este resultado no se repite. Brasil registra un superávit medio de 33,1 millones entre 1991 y 2010, pese a los déficits verificados en los años 1991, 1995, 1996 y 1997 para esa categoría.

Pero lo más sorprendente es que incluso en el grupo de bienes de más alta tecnología hubo años en los que Brasil fue deficitario. En los años 1995, 1997 y 1998 las compras brasileñas de esta clase de productos superaron sus ventas anuales a Uruguay. Es cierto que este resultado no fue la regla. Que el resultado medio para ese grupo de mercancías fue de 37,6 millones de dólares favorables a Brasil. También es cierto que la reciente trayectoria (incluidos los 170,0 millones de superávit registrados en el año 2010) señala una tendencia creciente de este superávit a favor de Brasil. No obstante, la mera existencia de estos resultados ya sirve para diferenciar cualitativamente la relación que establecen Brasil y Uruguay, en comparación con la que existe entre Brasil y su otro pequeño socio en el MERCOSUR. Aunque cuantitativamente pueda parecer que Paraguay es un socio más importante, la calidad de los intercambios con Uruguay es mucho más destacada.

**Tabla 31** *Numero Índice de los Valores Exportados Brasil-Uruguay (Año base: 1991)*

<b>Año</b>	<b>Bienes primarios</b>	<b>Manuf. Alta Tecnología</b>	<b>Manuf. Baja Tecnología</b>	<b>Manuf. Media Tecnología</b>	<b>Otras</b>	<b>Recursos Naturales</b>
1991	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1992	120,5	113,4	149,9	162,7	89,6	160,0
1993	159,5	168,1	242,3	213,0	369,2	361,6
1994	168,3	246,0	224,2	168,5	834,9	421,9
1995	225,6	206,2	230,7	219,0	466,1	360,7
1996	260,4	243,2	234,8	182,7	412,4	449,3
1997	264,3	237,2	241,5	212,0	600,5	456,3
1998	266,0	226,1	272,4	197,7	604,0	496,2
1999	206,4	358,1	252,6	127,6	636,3	332,3
2000	185,4	295,0	274,0	126,7	1.158,4	345,1
2001	160,7	308,3	302,5	117,2	1.113,3	304,3
2002	140,2	180,8	169,3	64,6	1.135,9	238,0
2003	138,5	148,1	151,9	73,0	532,3	231,9
2004	198,2	221,0	233,4	141,3	600,1	364,5
2005	171,9	418,1	260,0	190,0	797,6	493,0
2006	201,9	441,6	304,8	208,7	1.064,3	675,4
2007	267,6	491,1	319,7	267,1	5.349,0	928,9
2008	304,2	757,0	359,8	394,7	14.547,2	969,5
2009	335,5	634,8	302,0	280,0	9.410,0	917,3
2010	381,6	1.115,8	364,8	372,8	1.842,8	694,7

Fuente: CEPAL y UN COMTRADE, 2011.

Los recientes superávits verificados para los bienes de alta tecnología pueden ser en buena medida explicados por el componente “exportación” de su particular balanza comercial. La “Tabla 31”, que ilustra los números índice de los valores exportados con base en el año 1991, revela el incremento de los valores observados para esta categoría de productos, especialmente a partir de la segunda mitad de la década de los 2000. Mientras en 2004 las cifras de exportación superaban en muy poco el 220% de los registros del 1991, ya en el 2005 pasaban a representar aproximadamente el 418%. Y de ahí fueron aumentando año tras año hasta alcanzar el índice de 1.115,8 del año 2010. El mayor incremento entre todos los grupos de mercancía en los años de existencia del MERCOSUR.

Llama igualmente la atención la evolución de los índices de las manufacturas basadas en recursos naturales. El incremento verificado en las cifras de exportación brasileña, también a partir de la segunda mitad de la última década, resultó determinante para transformar el déficit verificado hasta el 2004 en los superávits del período 2005-2009.<sup>156</sup> En aquél año (2004), los valores exportados representaban aproximadamente el 364% de los registros de 1991. Ya en 2006 esos valores alcanzaban el 675%. Mientras en los años 2007, 2008 y 2009 se mantendrían por encima del 900%. El año 2010 interrumpe esta racha de crecimiento. El índice de 694,7 ilustra una contracción de los valores exportados, lo que en parte explica el resultado deficitario del saldo comercial de estos productos en este año.

En las exportaciones de las demás categorías de productos se observaron crecimientos porcentuales no tan significativos como estas dos anteriores. En ninguna de ellas el aumento acumulado en los 20 años de análisis alcanzó el 300% de los niveles de 1991.

El grupo de mercancías de baja intensidad tecnológica fue el que registró el menor crecimiento. Un incremento del 264,8% entre 1991 y 2010, siendo los 217,2 millones de este último año el máximo valor exportado.<sup>157</sup>

A este grupo de mercancías le sigue el de las manufacturas de media tecnología. El aumento porcentual para el mismo período fue del 272,8%, siendo el máximo registro exportado el del año 2008. Las cifras de exportación del referido año alcanzaron los 689,9 millones de dólares, valor un 294,7% superior al registrado en el 1991.

Algo superior fue el incremento verificado en la exportación de los productos primarios, que pasaron de 39,9 millones de dólares exportados en el año 1991, a registrar exportaciones de

---

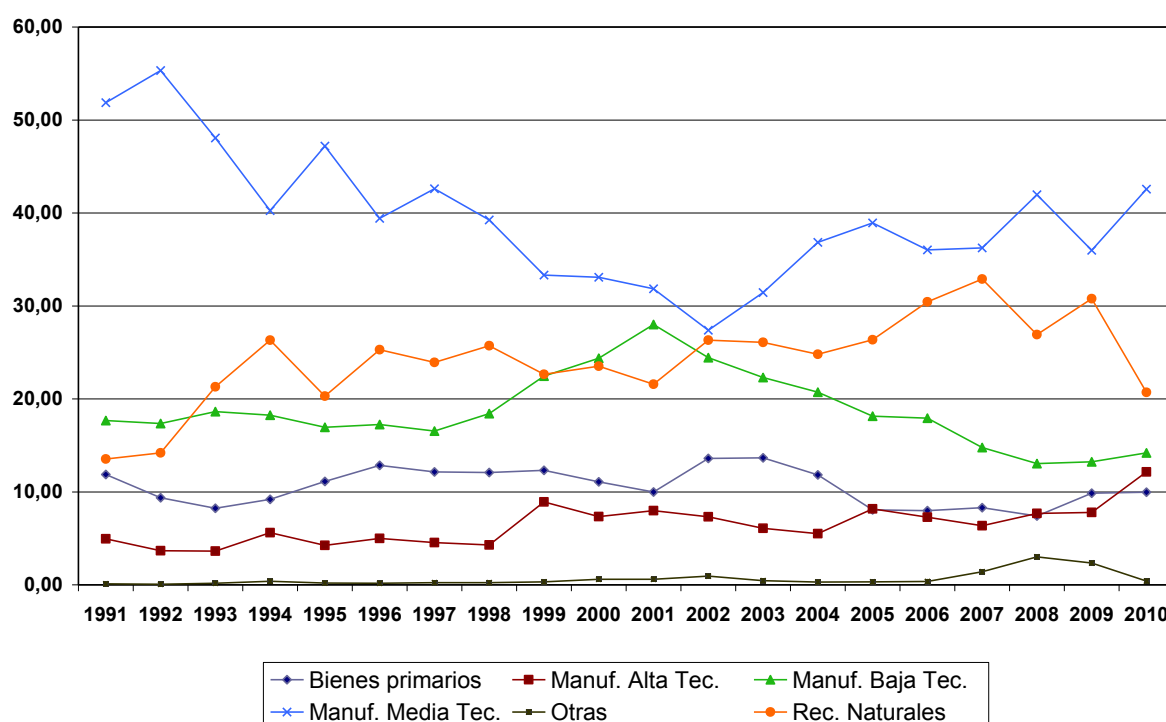
<sup>156</sup> Volver a ver el “Gráfico 26”, p. 276; y datos del “Anexo 38”, p. 372.

<sup>157</sup> Valores de exportación en el “Anexo 38”, p. 372.



152,6 millones de dólares en el año 2010, su máximo registro en todos los años de análisis, que supone un crecimiento del orden de 281,6% en el período 1991-2010.

**Gráfico 27 Composición de las Exportaciones Brasil-Uruguay por Intensidad Tecnológica (% del Total)<sup>158</sup>**



Fuente: CEPAL y UN COMTRADE, 2011.

El tímido incremento de los valores exportados para los productos primarios y para las mercancías de media y baja tecnología tuvo reflejos en la participación relativa de cada grupo dentro de la estructura de exportaciones ilustrada en el “Gráfico 27”.

Los bienes de media intensidad tecnológica siguen siendo el principal grupo de mercancías exportado por Brasil. Sin embargo, la participación relativa de estos productos se redujo bastante en comparación con los números de principios del proceso de integración. Las cifras del 51,87% y del 55,33% de los años 1991 y 1992 decrecieron hasta alcanzar el mínimo de

<sup>158</sup>Ver “Anexo 39”, p. 373.

27,39% del total en 2002. Y aunque la participación relativa haya vuelto a crecer significativamente a partir de año 2003, el 42,57% registrado en 2010 queda todavía bastante lejos de los niveles de comienzos de los 90.<sup>159</sup>

También las mercancías de baja tecnología fueron perdiendo participación relativa en el período 1991-2010, cediendo su segundo puesto entre el grupo de mercancías más exportadas para los recursos naturales. La participación inicial del 17,67%, registrada en el año 1991, llegó a alcanzar el 28% del total exportado en el año 2001, máximo del ciclo expansivo de las exportaciones de estos productos. Sin embargo, a partir de ese año la importancia relativa de este grupo de mercancías empieza a caer año tras año, hasta alcanzar su mínimo registro con el 13,03% del año 2008 y cerrar 2010 con una participación de 14,19% del total exportado. Una reducción de casi el 20% con respecto a los registros del año 1991.<sup>160</sup>

Semejante resultado se verifica para el grupo de bienes primarios. Su índice de participación relativa disminuyó aproximadamente un 16% entre los años 1991 y 2010, trasladando este grupo de mercancías del penúltimo al último puesto en el ranking de los principales productos exportados. El 11,87% de participación del año 1991 se han redujo hasta alcanzar el mínimo del 7,40% en 2008, para luego cerrar la década de los 2000 representando el 9,97% del total de las exportaciones brasileñas hacia Uruguay.

Los bienes primarios quedan relegados al último puesto el grupo de mercancías de alta intensidad tecnológica. Y ese intercambio de posiciones no se debe solamente al pobre comportamiento de las exportaciones del primer grupo, sino al reciente crecimiento de este último. En el año 1991, las mercancías de alta intensidad tecnológica representaban tan sólo el 4,95% del total exportado. Y éste ni siquiera ha sido el menor registro de participación relativa, producto de las reducciones de los años 1992 y 1993. Sin embargo, y como se puede comprobar, la intensificación de la integración resultó beneficiosa para este tipo de productos. La participación media en la segunda década de integración fue del 7,63%, siendo el 12,16% registrado en el año 2010 el más elevado de la serie.<sup>161</sup>

El otro grupo de mercancías que registró incrementos en su participación relativa fue el de las manufacturas basadas en recursos naturales. El aumento de la importancia relativa de este

---

<sup>159</sup>Según datos del “Anexo 40” (pág. 373), la participación relativa de los productos de media intensidad tecnológica representan en 2010 el 82,07% del registrado en el año 1991.

<sup>160</sup>Ver “Anexo 40”, p. 373.

<sup>161</sup>Según datos del “Anexo 40” (pág. 373), los productos de alta intensidad tecnológica fueron los que registraron la mayor variación en términos de participación relativa, con un 145,62% entre 1991 y 2010.

grupo lo elevó del 3° al 2° puesto entre los principales productos exportados desde Brasil hacia Uruguay. Su participación, que en 1991 era del 13,54%, aumentó hasta el 20,71% en el año 2010. Y esto teniendo en cuenta que el año 2010 fue un año atípico si lo comparamos con los niveles alcanzados a lo largo de la segunda década de integración. La participación media en la década de los 2000 fue del 26,69% y el máximo nivel registrado, el 32,90% del año 2007.

Conocida la dinámica de este comercio bilateral desde la perspectiva de las exportaciones, nos queda por conocer cómo han evolucionado las importaciones brasileñas según los grupos de intensidad tecnológica. La “Tabla 32” refleja precisamente la evolución de los valores absolutos de estos grupos en números índice para los años de integración regional.

**Tabla 32** *Numero Índice de los Valores Importados Brasil-Uruguay (Año base: 1991)*

<b>Año</b>	<b>Bienes primarios</b>	<b>Manuf. Alta Tecnología</b>	<b>Manuf. Baja Tecnología</b>	<b>Manuf. Media Tecnología</b>	<b>Otras</b>	<b>Recursos Naturales</b>
1991	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1992	75,8	116,9	76,4	89,5	58,6	74,3
1993	98,8	85,2	91,8	111,0	27,4	98,5
1994	154,7	149,3	122,0	170,8	92,2	183,3
1995	162,3	372,2	217,8	237,4	1.437,2	324,2
1996	215,5	189,8	172,4	184,3	13.529,8	270,5
1997	244,8	485,0	187,5	170,2	10.224,4	231,2
1998	265,9	409,6	154,4	209,7	5.093,2	276,9
1999	135,4	255,8	118,0	174,3	3.490,4	177,7
2000	120,6	175,0	100,9	150,7	12.367,4	173,7
2001	90,2	185,5	82,7	119,3	15.677,7	163,7
2002	99,7	117,5	74,0	99,7	13.705,1	156,5
2003	119,5	85,1	80,4	85,0	5.870,2	185,2
2004	90,3	66,6	90,4	92,5	2.677,3	216,4
2005	78,3	90,5	94,7	112,0	3.370,9	189,6
2006	110,5	92,5	118,5	132,8	2.431,7	221,5
2007	156,9	114,6	141,0	166,2	4.084,2	260,2
2008	176,0	159,4	167,0	255,6	5.088,1	377,6
2009	302,1	118,9	170,5	230,5	8.553,9	379,4
2010	395,9	141,4	207,5	349,4	9.033,6	429,6

Fuente: CEPAL y UN COMTRADE, 2011.

Como se puede observar, y a diferencia de lo ocurrido con los productos de alta tecnología en el análisis de las exportaciones, ninguno de los grupos de mercancías presenta una variación muy destacada en términos de importaciones absolutas.

La más importante variación entre los grupos tecnológicos analizados se dio en las importaciones de manufacturas intensivas en recursos naturales. Los 95,6 millones de dólares importados en el año 1991 aumentaron hasta los 410,8 millones de dólares a finales de 2010, lo que representa un 329,6% con respecto a los niveles iniciales.<sup>162</sup>

A estos le siguen el grupo de productos primarios, ocupando el segundo puesto entre las mayores variaciones en cifras absolutas. Partiendo de una magnitud algo superior a los números de las manufacturas de recursos naturales, los bienes primarios registraron en 1991 importaciones del orden de 186,5 millones de dólares. En el año 2010, tras dos décadas de proceso de integración, estos registros alcanzaron los 738,6 millones de dólares, el mayor registro anual de la serie analizada, que representa un aumento del 295,9% en comparación con las importaciones de principios de los 90.

Algo inferior resultó en crecimiento registrado por las manufacturas de media intensidad tecnológica. Con un aumento porcentual del 249,4, sus importaciones alcanzaron los 215,2 millones de dólares en 2010. Su mayor registro en la serie.

Los aumentos observados para las manufacturas de baja y alta tecnología fueron los de menor expresión entre los grupos seleccionados.

Las importaciones de productos de baja intensidad tecnológica, que en el año 1991 eran de 89,9 millones alcanzaron su máximo nivel en el año 2010, con 186,5 millones de dólares importados. Una variación del 107,5% en los valores absolutos tras dos décadas de integración.

El desempeño de las importaciones de productos de alta tecnología fue todavía más discreto. Los 11,3 millones de dólares registrados en el año 1991 se transformaron en los 16,0 millones de dólares con que se cerraba la década de los 2000. Un aumento del 41,4% con respecto a los registros de 1991 y que representa un gran retroceso a los importes registrados por este grupo de mercancías a lo largo de toda la segunda mitad de la década de los 90.

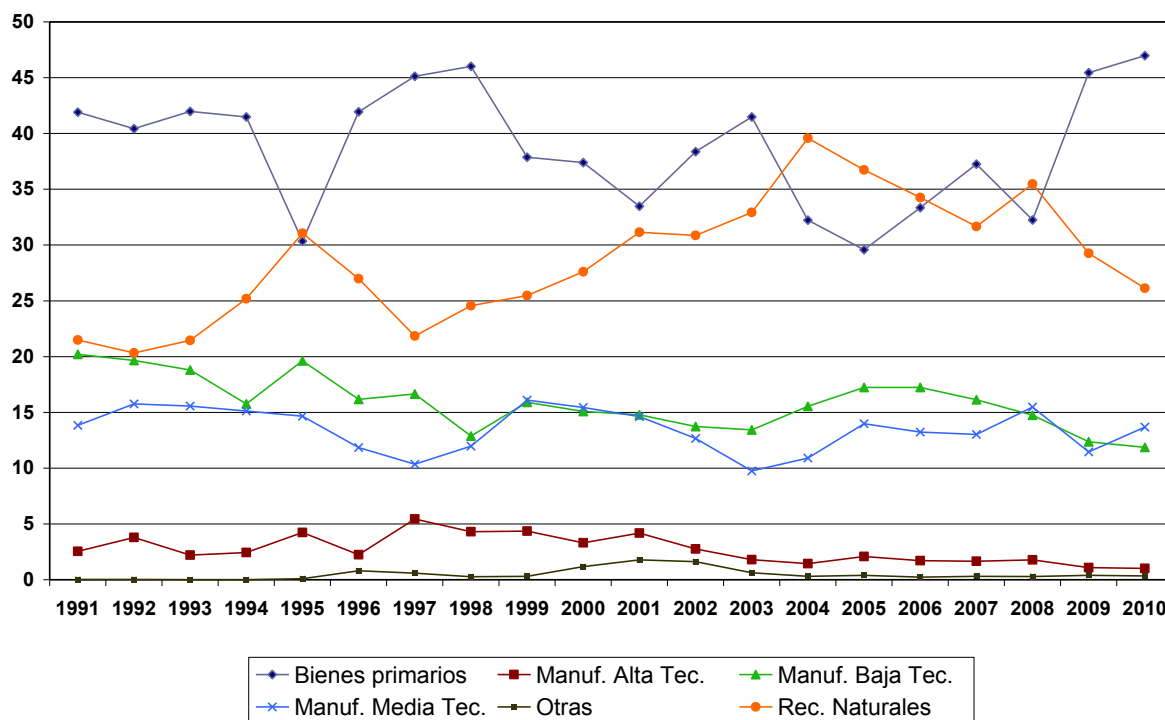
No obstante, cabe destacar que ni en sus años de mayor expresividad las importaciones de mercancías de alta tecnología llegaron a ocupar un papel relevante dentro de la composición total de las importaciones brasileñas de productos uruguayos.

El “Gráfico 28” ilustra claramente dicha impresión.

---

<sup>162</sup>Los valores absolutos son los que constan en la tabla del “Anexo 38”, p. 372.

**Gráfico 28 Composición de las Importaciones Brasil-Uruguay por Intensidad Tecnológica (% del Total)**



Fuente: CEPAL y UN COMTRADE, 2011.

El máximo nivel de participación relativa alcanzado por los productos de alta intensidad tecnológica fueron los 5,44% registrados en el año 1997, aún muy por debajo de los 10,36% registrados por los productos de media tecnología, penúltimo grupo en importancia relativa para este mismo año. Sin embargo, la participación a comienzos del proceso de integración era aún más reducida. En 1991 los productos de alta tecnología suponían tan sólo el 2,55% del total de las importaciones. Y tras dos décadas de integración dicha participación se vio todavía más reducida. En 2010, la participación relativa de este grupo alcanza su menor nivel, representando el 1,02% del total de las importaciones en el año. Cifra que equivale a un 40% de los registros del primer año de integración.

Ya las manufacturas de baja y media tecnología presentan en el año 2010 niveles de participación bastante superiores a los de los productos de alta tecnología. Con registros respectivos de 11,86% y 13,69%, suceden a los productos de alta tecnología entre los menos relevantes grupos tecnológicos.

Como se observa en el gráfico, ambos fueron perdiendo participación relativa a lo largo de los años de integración, si bien con distintas intensidades. Los productos de media tecnología, que en el año 1991 registraban un 13,84%, tuvieron una variación porcentual de -1,09% en los niveles de participación relativa entre 1991 y 2010. En el caso de los productos de baja intensidad tecnológica, esa variación resultó bastante más intensa. Con una pérdida porcentual del 41,27% en dicho período, la participación relativa pasó del 20,20% del año 1991 hasta el 11,86% de 2010, mínimo registro en la serie.

En la otra punta del gráfico, destacan en el primer y segundo puesto entre los principales productos uruguayos importados por Brasil, los bienes primarios y las manufacturas basadas en recursos naturales.

Los bienes primarios cerraron el año 2010 suponiendo el 46,97% del total de las importaciones realizadas. Dicha cifra representa un aumento de aproximadamente el 12% ante el 41,92% de participación relativa registrado en el año 1991. No obstante, la representación gráfica de la trayectoria de la participación relativa de este grupo de mercancías enseña que durante un prolongado período su participación se encontró por debajo de los niveles iniciales. Dicha impresión se corrobora al constatar que la participación media para todo el período entre 1991 y 2010, para este grupo de mercancías, fue del 38,74%.<sup>163</sup>

En muchos de estos años dicha pérdida relativa se debió al incremento de la participación del grupo de mercancías basadas en recursos naturales. El aumento porcentual de la participación relativa producido para esta clase de productos entre los años 1991 y 2010 fue del 21,6%, elevando los registros del 21,48% del año 1991 hasta el 26,13% del 2010. Se observa, sin embargo, que en muchos de los años de la serie, estas cifras superan las de este último año. En algunos de ellos, incluso, superan en participación a los bienes primarios, poniendo los recursos naturales como el principal grupo de mercancías importadas por Brasil.<sup>164</sup>

#### ***9.2.1.6 El comercio por productos: Brasil - Uruguay***

---

<sup>163</sup>Según datos del “Anexo 41”, p. 374.

<sup>164</sup>Según datos del “Anexo 42”, p. 374

**Tabla 33 Ranking de los Principales Productos Exportados Brasil – Uruguay (Miles de dólares y %)**

Ranking	Código CUCI Rev.3	Productos	1990	% Total	1995	% Total	2000	% Total	2005	% Total	2010	% Total	Δ % Part. 1990-2010	Grupo Tecnológico
1	782	Vehículos automotores para el transporte de mercancías y vehículos automotores para usos especiales	15.687,6	5,3	39.950,0	4,9	17.732,4	2,6	36.162,0	4,2	100.312,4	6,6	1,28	Media Tecnología
2	764	Equipos de telecomunicaciones, n.e.p., y sus partes y piezas n.e.p., y accesorios de los aparatos correspondientes al capítulo 76	11.166,7	3,8	5.079,5	0,6	8.497,4	1,3	35.641,5	4,2	96.776,6	6,4	2,58	Alta Tecnología
3	784	Partes, piezas y accesorios de los automotores de los grupos 722, 781, 782 y 783	9.171,6	3,1	26.041,6	3,2	24.227,8	3,6	36.901,8	4,3	77.840,7	5,1	2,01	Media Tecnología
4	334	Aceites de petróleo y aceites obtenidos de minerales bituminosos (excepto los aceites crudos); preparados, n.e.p., que contengan por lo menos el 70% de su peso en aceite de petróleo o aceites obtenidos de minerales bituminosos, y cuyos componentes básicos sean esos aceites	2.957,6	1,0	28.816,6	3,6	9.858,0	1,5	47.148,0	5,5	73.594,9	4,8	3,84	Recursos Naturales
5	781	Automóviles y otros vehículos automotores diseñados principalmente para el transporte de personas (excepto vehículos del tipo utilizado para transportes públicos), incluso camionetas y automóviles de carrera	25.315,6	8,6	48.800,4	6,0	22.337,5	3,3	40.235,7	4,7	70.551,6	4,6	-3,95	Media Tecnología
6	583	Monofilamentos cualquiera de cuyas dimensiones transversales sea superior a 1mm, varillas, bastones y perfiles, tratados o no en su superficie pero no tratados en otra formas, de plásticos	22.936,8	7,8	36.118,2	4,5	30.497,5	4,6	38.054,5	4,5	53.468,4	3,5	-4,27	Media Tecnología
7	74	Té y mate	16.152,0	5,5	32.690,4	4,0	24.075,3	3,6	22.506,5	2,6	44.882,0	3,0	-2,53	Bienes Primarios
8	721	Maquinaria agrícola (excepto tractores) y sus partes y piezas	5.573,4	1,9	10.190,5	1,3	4.003,2	0,6	11.920,9	1,4	35.223,6	2,3	0,43	Media Tecnología
9	61	Azúcares, melaza y miel		0,0	7.393,8	0,9	13.607,3	2,0	14.981,6	1,8	35.052,5	2,3	2,31	Bienes Primarios
10	821	Muebles y sus partes; camas, colchones, somieres, cojines y artículos rellenos similares	560,1	0,2	10.819,5	1,3	28.885,3	4,3	12.364,2	1,4	33.513,3	2,2	2,02	Baja Tecnología
11	625	Neumáticos, bandas de rodadura intercambiables, fajas de protección de la cámara de aire (flaps) y cámaras de aire para todo tipo de ruedas	3.112,1	1,1	11.232,2	1,4	10.155,4	1,5	14.699,4	1,7	32.988,0	2,2	1,12	Recursos Naturales
12	11	Carne de ganado bovino, fresca, refrigerada o congelada	234,5	0,1	5.843,0	0,7	7.535,6	1,1	18.065,6	2,1	31.559,5	2,1	2,00	Bienes Primarios
13	582	Planchas, hojas, películas, cintas y tiras de plásticos	6.636,2	2,3	5.311,0	0,7	6.704,6	1,0	8.012,5	0,9	28.703,2	1,9	-0,36	Baja Tecnología
14	641	Papel y cartón	4.095,8	1,4	21.366,6	2,6	23.154,0	3,5	24.124,6	2,8	28.407,2	1,9	0,48	Recursos Naturales
15	783	Vehículos automotores de carretera, n.e.p.	4.697,0	1,6	10.825,2	1,3	11.695,9	1,7	6.838,2	0,8	26.527,5	1,7	0,15	Media Tecnología
16	541	Productos medicinales y farmacéuticos, excepto los medicamentos del grupo 542	1.865,5	0,6	5.153,2	0,6	8.766,2	1,3	11.002,1	1,3	26.484,6	1,7	1,11	Alta Tecnología
17	771	Aparatos de electricidad (excepto aparatos eléctricos rotativos del grupo 716) y sus partes y piezas		0,0		0,0	5.963,3	0,9	3.554,0	0,4	23.445,0	1,5	1,54	Alta Tecnología
18	722	Tractores (excepto los de los rubros 744.14 y 744.15)	8.636,9	2,9	10.485,2	1,3		0,0	12.973,6	1,5	22.129,9	1,5	-1,47	Media Tecnología
19	893	Artículos, n.e.p., de materiales plásticos	950,0	0,3	8.217,8	1,0	8.227,9	1,2	9.614,7	1,1	20.890,9	1,4	1,05	Baja Tecnología
20	728	Otras máquinas y equipos especiales para determinadas industrias y sus partes y piezas, n.e.p.	1.702,9	0,6	2.644,9	0,3	5.783,3	0,9	6.565,1	0,8	20.578,4	1,4	0,78	Media Tecnología
Subtotal			141.452,3	48,02	326.979,5	40,32	271.708,0	40,59	411.366,3	48,22	882.930,2	58,13	10,12	-
Los demás			153.131,3	51,98	484.040,2	59,68	397.733,6	59,41	441.771,5	51,78	635.868,1	41,87	-10,12	-
Total			294.583,6	100,0	811.019,6	100,0	669.441,6	100,0	853.137,8	100,0	1.518.798,3	100,0	0,00	-

Fuente: CEPAL y UN COMTRADE, 2011.

Trasladando el análisis de las relaciones comerciales Brasil-Uruguay desde una perspectiva más amplia (como la de grupos tecnológicos), a un enfoque más específico (análisis de los productos), fijémonos en la “Tabla 33” arriba. Sus datos ilustran el ranking de los principales productos exportados por Brasil, así como su evolución a lo largo de los años de MERCOSUR.

A primera vista se puede notar que entre los 20 principales productos de exportación, se percibe una gran presencia de bienes clasificados como de media intensidad tecnológica. Entre los productos listados, 8 encajan en esta clasificación, mientras que para cada una de las demás categorías figuran 3 productos en dicho ranking.

El grado de concentración de la canasta exportadora de Brasil hacia Uruguay es muy cercano al comprobado para las exportaciones hacia Paraguay. Los 20 principales productos supusieron el 58,13% del flujo total de exportaciones hacia el primero, mientras que para el segundo fueron del 58,22%.

En 2010, el principal producto de exportación brasileño fue el vehículo automotor para el transporte de mercancías y usos especiales (CUCI 782), representando el 6,6% del total exportado. El flujo de 100,3 millones de dólares supone un importante incremento cuantitativo en el volumen negociado, en comparación con los 15,6 millones de dólares del año 1991.

A los CUCI 782, le siguen los equipos de telecomunicaciones, sus partes y piezas, de código CUCI 764. A estos productos cabe achacarles, en buena medida, la actual tendencia de intensificación tecnológica de las exportaciones brasileñas hacia Uruguay. Pasaron de una insignificante participación relativa del 0,6% en 1995, a ocupar el segundo puesto en el ranking, representando el 6,4% del total exportado en 2010.

El tercer, el cuarto y el quinto puestos fueron ocupados, respectivamente, por las autopiezas de la industria automotora (CUCI 784), por los aceites de petróleo (CUCI 334) y por los automóviles y vehículos para transporte de personas (CUCI 781). Los “CUCI 784” aumentaron su participación relativa en un 2,01% en el período entre 1990 y 2010, suponiendo en este último año el 5,1% del total. La variación de la participación relativa de los “CUCI 334” resultó algo más intensa, pasando del 1,0% al 4,8% en este mismo intervalo de tiempo, incrementando en 3,84 su participación relativa. Por su parte, los “CUCI 781” pasaron del primer al quinto puesto entre 1990 y 2010. Con una variación de -3,95% en su participación relativa pasó del 8,6% a aproximadamente el 4,6% en estos 20 años de análisis.



**Tabla 34 Ranking de los Principales Productos Importados Brasil – Uruguay (Miles de dólares y %)**

Ranking	Código CUCI Rev.3	Productos	1990	% Total	1995	% Total	2000	% Total	2005	% Total	2010	% Total	Δ % Part. 1990-2010	Grupo Tecnológico
1	41	Trigo (incluso escanda) y morcajo o tranquillón, sin moler	0,0	0,0	0,0	0,0	4.265,6	0,7	3.725,1	0,8	292.444,9	18,6	18,60	Bienes Primarios
2	42	Arroz	91.173,2	15,4	104.539,8	10,5	84.970,6	14,1	64.671,9	13,1	181.184,5	11,5	-3,88	Bienes Primarios
3	48	Preparados de cereales y preparados de harina o fécula de frutas o legumbres	25.249,6	4,3	149.748,5	15,0	40.506,8	6,7	70.746,5	14,3	146.172,6	9,3	5,03	Bienes Primarios
4	893	Artículos, n.e.p., de materiales plásticos	803,4	0,1	29.970,3	3,0	27.042,4	4,5	55.067,5	11,2	127.166,5	8,1	7,95	Baja Tecnología
5	11	Carne de ganado bovino, fresca, refrigerada o congelada	99.761,1	16,8	41.345,5	4,1	51.170,5	8,5	30.171,5	6,1	87.588,1	5,6	-11,28	Bienes Primarios
6	621	Materiales de caucho (por ejemplo, pastas, planchas, hojas varilladas, hilo y tubos de caucho)	6.460,5	1,1	17.284,5	1,7	27.764,5	4,6	33.329,8	6,8	76.141,8	4,8	3,75	Recursos Naturales
7	22	Leche, crema y productos lácteos, excepto mantequilla y queso	8.706,4	1,5	44.412,7	4,4	53.247,2	8,9	28.205,7	5,7	59.960,2	3,8	2,34	Bienes Primarios
8	34	Pescado, fresco (vivo o muerto), refrigerado o congelado	13.237,0	2,2	18.626,1	1,9	14.422,8	2,4	6.455,2	1,3	49.379,2	3,1	0,90	Baja Tecnología
9	91	Margarina y mantecas de pastelería	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	41.044,2	2,6	2,61	Recursos Naturales
10	591	Insecticidas, raticidas, fungicidas, herbicidas, productos antigerminantes y reguladores del crecimiento de las plantas, desinfectantes y productos análogos, presentados en formas o envases para la venta al por menor o como preparados o artículos (por ejemplo, cintas, mechas y bujías azufradas y papeles matamoscas)	11.842,3	2,0	1.569,5	0,2	1.761,9	0,3	790,4	0,2	37.782,6	2,4	0,40	Media Tecnología
11	781	Automóviles y otros vehículos automotores diseñados principalmente para el transporte de personas (excepto vehículos del tipo utilizado para transportes públicos), incluso camionetas y automóviles de carrera	46,7	0,0	28.776,0	2,9	33.555,4	5,6	0,0	0,0	36.079,0	2,3	2,29	Media Tecnología
12	554	Jabón y preparados para limpiar y pulir	5.739,8	1,0	1.528,1	0,2	317,1	0,1	18.910,4	3,8	30.365,3	1,9	0,96	Media Tecnología
13	24	Queso y cuajada	10.864,8	1,8	24.847,9	2,5	8.129,4	1,4	3.494,3	0,7	29.358,0	1,9	0,03	Bienes Primarios
14	678	Alambre de hierro o acero	3.312,7	0,6	8.763,0	0,9	8.251,0	1,4	11.878,6	2,4	28.888,3	1,8	1,28	Media Tecnología
15	583	Monofilamentos cualquiera de cuyas dimensiones transversales sea superior a 1mm, varillas, bastones y perfiles, tratados o no en su superficie pero no tratados en otra formas, de plásticos	12.246,7	2,1	16.619,9	1,7	14.719,9	2,4	12.821,5	2,6	25.255,4	1,6	-0,46	Media Tecnología
16	334	Aceites de petróleo y aceites obtenidos de minerales bituminosos (excepto los aceites crudos); preparados, n.e.p., que contengan por lo menos el 70% de su peso en aceite de petróleo o aceites obtenidos de minerales bituminosos, y cuyos componentes básicos sean esos aceites	474,3	0,1	2.581,6	0,3	6.446,7	1,1	6.974,5	1,4	22.941,8	1,5	1,38	Recursos Naturales
17	784	Partes, piezas y accesorios de los automotores de los grupos 722, 781, 782 y 783	371,6	0,1	893,7	0,1	694,8	0,1	5.694,0	1,2	18.583,2	1,2	1,12	Media Tecnología
18	641	Papel y cartón	439,4	0,1	2.208,7	0,2	8.985,2	1,5	11.155,1	2,3	15.365,9	1,0	0,90	Recursos Naturales
19	541	Productos medicinales y farmacéuticos, excepto los medicamentos del grupo 542	246,0	0,0	30.453,8	3,1	16.067,6	2,7	8.316,9	1,7	14.071,5	0,9	0,85	Alta Tecnología
20	523	Sales metálicas y peroxisales de ácidos hipocloritos; hipoclorito de calcio comercial; inorgánicos cloritos; hipobromitos; cloratos y percloratos; bromatos y perbromatos; yodatos y peryodatos	2.628,3	0,4	2.423,4	0,2	4.262,1	0,7	5.280,6	1,1	14.000,8	0,9	0,45	Recursos Naturales
Subtotal			293.603,8	49,59	526.592,7	52,76	406.581,6	67,58	377.689,4	76,51	1.333.773,9	84,82	35,23	-
Los demás			298.502,3	50,4	471.555,9	47,2	195.044,2	32,4	115.963,9	23,5	238.754,3	15,2	-35,23	-
Total			592.106,2	100,0	998.148,6	100,0	601.625,8	100,0	493.653,3	100,0	1.572.528,2	100,0	0,00	-

Fuente: CEPAL y UN COMTRADE, 2011.

La "Tabla 34", arriba, destaca, una vez más, la diferencia existente en el perfil de las exportaciones e importaciones entre Brasil y sus vecinos del MERCOSUR. En el ranking de los 20 principales productos uruguayos importados por Brasil, prevalecen claramente los de más bajo contenido tecnológico.

De estos 20 productos, solamente 1 se clasifica como de alta tecnología: Los productos medicinales y farmacéuticos (CUCI 541), que representaron en 2010 el 0,9% del total importado por Brasil, ocupando la 19ª posición en el ranking. De los demás listados en la tabla, 1 es de baja tecnología, 5 son intensivos en recursos naturales, 6 son de media intensidad tecnología y otros 7 son productos primarios.

Pese a la cercanía numérica existente en la cantidad de estos dos últimos puntos en el listado de los "Top 20", la participación relativa de los primarios es muy superior a la de los bienes de media tecnología. Mientras los seis productos de media tecnología suponen el 11,3% del total, la suma de los siete primarios del ranking alcanza una participación del 53,8% del total de las importaciones brasileñas de productos uruguayos.

El principal producto de importación es el trigo (CUCI 41), que, a su vez, supone la mayor variación de participación relativa en los años de análisis. Partiendo de niveles nulos de comercio en 1990, hasta alcanzar registros de 292,4 millones de dólares en el 2010, lo equivalente a un 18,6% del total de las importaciones.

Otros tres productos primarios se encuentran entre los cinco principales del ranking. Son el Arroz (CUCI 42), en el segundo puesto con un 11,5%; los preparados de cereales o de harina de fécula de frutas o legumbres (CUCI 48), en el tercer puesto con un 9,3%; y la carne de ganado bovino fresca, refrigerada o congelada, quinto principal producto de importación, con un 5,6% del total. El cuarto puesto lo ocupó un producto de baja intensidad tecnológica: los artículos de material plástico (CUCI 893), con el 8,1% de participación.

Entre los principales productos de media tecnología se encuentran los insecticidas, raticidas, herbicidas (...) (CUCI 591), los automóviles y otros vehículos automotores para el transporte de personas (CUCI 781), y los jabones y preparados para limpiar y pulir (CUCI 554), en este orden de importancia.

Es llamativo el hecho de que, con un 2,3% de participación, los automóviles tengan un peso menor que el de los insecticidas o que la margarina (CUCI 91), el pescado (CUCI 34) o la leche (CUCI 22). Llamativo, pero no sorprendente. La relación de Uruguay con Brasil en el seno de la cadena productiva automotora es bastante menos intensa que la observada con

Argentina. Por esa razón, este sector, tan importante para ambos países, no ocupa un lugar de mayor destaque en el total de los flujos de comercio entre Brasil y Uruguay.

Tras analizar la relación comercial existente entre Brasil y sus tres socios permanentes en el MERCOSUR es posible identificar fácilmente algunas diferencias cualitativas. Sin embargo, queda bastante clara una importante característica común. Brasil es esencialmente exportador de productos de más alto contenido tecnológico, mientras estos países son proveedores de productos de menor grado de elaboración.

En el análisis de los principales productos comercializados se ha podido identificar claramente que a determinadas industrias, como la automotora, la de maquinarias y equipos, o la del petróleo, les corresponde gran parte de los flujos de comercio bilateral entre los socios del MERCOSUR y Brasil.

Asimismo, queda claro, que Brasil, además de comprar y vender grandes cantidades,<sup>165</sup> compra y vende productos de relevancia para las economías de sus vecinos. Desde el mutuo intercambio de coches y autopiezas con Argentina, pasando por la venta de máquinas agrícolas, y compra del trigo y del maíz paraguayo, hasta su papel de proveedor de vehículos de transporte y equipos de telecomunicaciones a Uruguay, e importante demandante del trigo, del arroz y hasta de los coches producidos en ese país.

La importancia de la economía brasileña entre los principales sectores económicos de sus vecinos del MERCOSUR crece en la misma medida en que se desarrollan las políticas de liberalización y se profundiza la integración. Este hecho es lo que lleva a creer en la hipótesis de que la integración y el libre acceso de productos brasileños a los mercados vecinos tienden a generar una dependencia estructural de estos con respecto al Brasil. Una dependencia que favorece más al desarrollo de Brasil como nación que el de la región como un todo.

### **Síntesis del capítulo 9**

- Conforme los preceptos del intercambio desigual, la liberalización del comercio favorece al país con estructuras productivas más modernas y competitivas (mayor composición orgánica del capital). Teniendo en cuenta que en el MERCOSUR se adoptó la apertura al capital extranjero como estrategia para modernizar el parque

---

<sup>165</sup> Según hemos visto en los análisis de la sección 9.1.2, página 221.

productivo del bloque, y que gran parte de la inversión extranjera registrada se concentró en Brasil, es posible afirmar que este país es el mayor beneficiario del proceso de liberalización comercial en el bloque.

- El análisis cuantitativo detallado de la balanza comercial de los socios de Brasil en el proceso de integración, confirma una fuerte dependencia de Argentina, Paraguay y Uruguay en relación a las exportaciones e importaciones de Brasil. Para todos los demás miembros, Brasil se apropió de mercados antes pertenecientes a grandes potencias mundiales. En Argentina, por ejemplo, Brasil figura como el principal socio comercial, por delante de los EE.UU. y de China.
- En términos marxistas se puede decir que la participación de Brasil en la realización de la plusvalía de los países del bloque sudamericano se hace cada vez más grande e indispensable. Esta dinámica de creciente dependencia es la lógica de las nuevas relaciones de comercio engendradas por el proceso de integración regional sudamericano.
- El análisis cualitativo de los flujos comerciales entre Brasil y sus socios de integración, segmentado en grupos por intensidad tecnológica, desvela la esencia de los intensos flujos comerciales entre ellos.
- Entre Brasil y Argentina, tanto en el caso de las importaciones como en el de las exportaciones, hay un protagonismo incontestable de los productos de media intensidad tecnológica. Y dentro de este grupo de manufacturas se encuadran un amplio abanico de productos de la industria automotora, una de la más favorecidas con la integración regional, que concentra los principales productos comercializados por ambos países.
- En las relaciones comerciales con Paraguay, Brasil es superavitario en todas las categorías, excepto en la de bienes primarios. Sus principales exportaciones son de

productos de media tecnología (11 entre los 20 principales productos), mientras las principales importaciones son de bienes primarios (especialmente trigo y maíz).

- Las relaciones de Brasil con Uruguay se asemejan en su esencia a lo visto para Paraguay (superavitario en productos manufacturados y deficitario en primarios). Sin embargo, Uruguay se diferencia del otro pequeño socio por una mayor presencia de productos de más elevado grado de intensidad tecnológica en su comercio con Brasil. A lo largo de los años de MERCOSUR aumentaron las exportaciones brasileñas de productos de alta intensidad tecnológica hacia Uruguay (como los equipos de telecomunicación y sus piezas).

## **Capítulo 10      Más allá de la apariencia: el verdadero sentido de una integración sudamericana “a la brasileña”**

### ***10.1 La esencia de la integración sudamericana y la contribución del MERCOSUR en el “nuevo” papel brasileño en la DIT***

Ahora que se ha visto con detalle cómo se fueron desarrollando las relaciones comerciales entre Brasil y sus vecinos del MERCOSUR a lo largo de los años de integración económica, es órale momento de intentar comprender la esencia de este proceso.

Llegado a este punto del análisis, la mayoría de los trabajos realizados sobre la temática se decanta por empezar las valoraciones sobre los datos comerciales bajo un enfoque más específico e individualizado. Analizar si hubo creación o desvío de comercio, con qué países y en qué sectores se pudieron verificar, qué grupos industriales se han visto beneficiados etc.

Todos estos aspectos son extremadamente relevantes, pero no forman parte de nuestro objetivo en el presente estudio. La intención es no sólo seguir en el nivel “macrodimensional”, sino lograr elevarlo a un nivel “bidimensional”. Hacia un grado de

análisis que sólo es posible bajo el prisma de la dialéctica, en el que apariencia y esencia son elementos contrarios, pero parte de una misma realidad.

La apariencia de los procesos es ampliamente conocida. El simple contraste entre las magnitudes de los flujos monetarios desvela el beneficio de unos en detrimento de otros. Lo más complejo y meritorio en todo proceso capitalista es ver y comprender la parte oculta de la realidad, la esencia de dichos movimientos de capitales.

La aportación de Marx es fundamental para quien quiere hacer una lectura de la realidad bajo dicho prisma. Sus categorías teóricas han sido, y siguen siendo, utilizadas por muchos estudiosos para explicar fenómenos que saltan a la vista en la “apariencia”, pero que tienen consecuencias o motivaciones sólo comprensibles realmente desde la esencia.

Apropiándose de los elementos teóricos vistos en el capítulo 1 y trasladándolos a la realidad de la integración sudamericana es posible hacer una lectura bastante completa de dicho proceso, partiendo desde su apariencia, para llegar hasta su esencia.

Marx desarrolla su teoría del valor no como un fin en si mismo, sino como un instrumento a través del cual fuera posible observar y comprender la realidad de los hechos e intentar comprender la real motivación de los fenómenos económicos dentro de la lógica del sistema capitalista.

Gran parte del análisis que se ha realizado en el presente estudio hasta el momento está relacionado con la apariencia de las relaciones económicas entre los países de estudio.

La apariencia es tan importante como la esencia. Aún más allá, la esencia no puede ser comprendida sin la apariencia. Así como los precios son la expresión aproximada del valor generado en el proceso de producción, los flujos monetarios internacionales pueden ser interpretados como un indicativo de las transferencias de este mismo valor entre los distintos agentes económicos a la esfera global.

En este sentido destacamos una vez más la importancia de la teoría del valor en el estudio aplicado de la economía internacional, en especial para el estudio de los procesos de integración.

### **10.1.1 Imperialismo, ISI y los flujos de IED hacia los países del MERCOSUR**

Tal como hemos visto anteriormente, los países del MERCOSUR fueron el destino de un gran volumen de capitales procedentes de los países centrales.<sup>166</sup> Hemos comentado, también, en el apartado teórico, que la búsqueda incesante del progreso técnico presiona a la baja la tasa de ganancia, acentuando su tendencia decreciente y motivando la internacionalización de los capitales hacia destinos más propicios para su acumulación.

Latinoamérica fue un importante elemento en dicha búsqueda, por acumulación de los capitales del centro. Los países latinoamericanos en general reunían las condiciones perfectas para rentabilizar esos capitales y sostener las tasas de ganancias de los países desarrollados.

Es cierto que unos resultaban bastante más atractivos que otros. Y en relación con los países del MERCOSUR, objeto de este estudio, dicha regla se aplicaba a la perfección.<sup>167</sup>

El gran capital internacional buscaba una estructura laboral menos organizada y más susceptible a la superexplotación de su fuerza de trabajo. El aumento de la plusvalía absoluta era la forma más directa de rentabilizar su capital.

Encontraron en estos países un enorme “Ejército Industrial de Reserva”, compuesto por trabajadores que, al estar dispuestos a trabajar por remuneraciones muy bajas, presionan a la baja los sueldos y consecuentemente los costes laborales.

Pero los costes no son la única variable de dicha ecuación. El capital, para rentabilizarse, necesita completar su ciclo. La mercancía producida necesita transformarse en D'. Y en este sentido el capital también valora el potencial de consumo del mercado donde se instala.

Desde dicha perspectiva, Brasil y Argentina, los dos países más poblados del Cono Sur, siempre resultaron bastante más atractivos al capital que los dos pequeños del MERCOSUR. Es más, no sería exageración si dijéramos que los dos pequeños sólo les pueden interesar por el libre acceso a los dos grandes mercados y por su disponibilidad de recursos naturales, en el caso concreto de algunas industrias.

Hay que tener en cuenta que las bases de la estructura productiva de los países del MERCOSUR ya se habían sentado mucho antes del propio bloque sudamericano. Cuando se empieza a discutir la integración sudamericana tal como existe hoy, Brasil y Argentina ya contaban con una industria sólida, mientras Uruguay y Paraguay tenían bastante asumido el

---

<sup>166</sup> Ver sección “9.1.1”, p. 216.

<sup>167</sup> Conforme “Gráfico 19”, p. 217.

rol de agro-exportadores, aunque el primero con una industria bastante más desarrollada que el segundo.

El ansia imperialista de los capitales del “centro” encontró a mediados del siglo XX las condiciones político-ideológicas perfectas para consolidar su presencia en la “periferia” capitalista. Los Estados de Brasil, Argentina y Uruguay apuestan fuerte por la estrategia de desarrollo hacia dentro, y la “Industrialización por Sustitución de Importaciones” es la ventana apropiada para que muchas de las industrias del gran capital de la época encuentren buena acogida en dichos países.

Paraguay fue el único entre dicho grupo de países en el que no se ha llevado a cabo una “política de sustitución de importaciones” en los patrones cepalinos. Curiosamente, este país acabó siendo el más marginado en el proceso de internacionalización de los procesos productivos de las principales industrias centrales, hecho que condiciona bastante el desarrollo de su Estado capitalista en la actualidad y su actual papel en la División Internacional del Trabajo (DIT).

Como ya se hemos visto para el caso de Brasil, datan de esta época el surgimiento de gran parte de las industrias que forman el parque productivo de los países latinoamericanos. El gran capital trasladó a estos países buena parte de sus plantas productivas intensivas en mano de obra y se reservó la industria de mayor grado de desarrollo tecnológico, manteniendo sus ventajas competitivas en las relaciones comerciales con dichos países.

El ejemplo clásico de dicho proceso aplicado a los países del MERCOSUR es el de la industria automotriz. Las grandes montadoras instalaron plantas productivas en Brasil, Argentina y Uruguay, generando un gran flujo comercial de bienes relacionados con la actividad de dicha industria en el Mercado Común.

Efectivamente, dichas inversiones aportaron un nuevo patrón tecnológico a los países de la región. Sin embargo, la forma de internacionalización de este capital, muy característica de la fase imperialista del capitalismo, acabó por reproducir la subordinada inserción de estos países receptores en la División Internacional del Trabajo (DIT). La innovación y los procesos en los cuales se incorporan mayor tecnología siguen siendo fabricados en los países del “centro” del sistema, donde se ubican sus matrices.<sup>168</sup>

---

<sup>168</sup> La industria automotora es apenas un ejemplo de este proceso. Lo mismo se aplica a muchas otras industrias, como la farmacéutica, la de electrodomésticos entre otras.



Ya fuera del contexto de la ISI, el capital internacional recibió un nuevo impulso al reforzar su presencia en los países del MERCOSUR con la apertura neoliberal y el derrumbe de las fronteras comerciales proveniente de los movimientos de integración.

En teoría, el mercado común resultaría igual de atractivo en cualquier zona de su espacio interior, con independencia de la bandera del país receptor del capital inversor. Sin embargo, la práctica demostró que el capital no sigue dicha lógica y el gran concentrador de las inversiones internacionales ha sido Brasil.<sup>169</sup>

Los elevados ingresos de IED dirigidos a Brasil acentuaron todavía más las diferencias entre las estructuras productivas de los distintos países que forman parte del MERCOSUR, agudizando su mayor contradicción estructural y evidenciando su baja eficacia como instrumento de desarrollo para la región como un todo.

### **10.1.2 El intercambio desigual y la contradictoria inserción externa brasileña: DIT Global x DIT Regional**

La concentración de los flujos de IED en Brasil lograron que los beneficios del nuevo patrón tecnológico importado desde fuera aportase competitividad a su industria, haciéndola bastante más dinámica que la de sus vecinos sudamericanos.

Además, la superestructura encontrada por el capital en Brasil fue bastante más ventajosa que en los demás socios del MERCOSUR. Pese a la reducción del Estado preconizada por el ideal neoliberal, Brasil aplicó el neoliberalismo de modo menos acentuado que sus vecinos. En especial, Argentina.

Un país con una industria consolidada y tan potente económica y políticamente no podría relegar por completo al Estado como elemento incentivador de su desarrollo industrial. Incluso en los años de mayor fuerza neoliberal, el *lobby* de la industria garantizó cierta actitud por parte de los gobiernos brasileños, algo no encontrado en Argentina.

Con dicha diferenciación en las condiciones internas de producción y la profundización de la integración, facilitando el acceso a los mercados, el tejido industrial brasileño se fortaleció,

---

<sup>169</sup> Ver sección “9.1.1”, p. 216.

mientras que el de su principal socio del MERCOSUR se volvía cada vez menos atractivo a los ojos de los inversores con perspectivas de largo plazo y de sectores más intensivos en capital, que requieren inversiones más voluminosas.

En relación a dicha dinámica, Ramírez Cendrero afirma que:

*(...) el funcionamiento del Mercosur está afectando de modo desigual a las estructuras industriales argentina y brasileña. El nuevo perfil industrial argentino está muy orientado hacia actividades vinculadas al procesamiento de los recursos naturales, como la industria alimentaria o la explotación de los complejos del gas y del petróleo. Mientras, en Brasil no se ha producido un cambio de esa intensidad en la estructura sectorial, manteniendo en lo sustancial su tradicional estructura industrial, salida de la sustitución de importaciones (maquinaria industrial, automotriz, equipos eléctricos o siderurgia). (RAMÍREZ CENDRERO : 2000, p. 316)*

Efectivamente, a lo largo de los años 90 Argentina sufrió un fuerte bajón de competitividad en su industria y Brasil acentuó sus ventajas para el productor industrial de mayor grado tecnológico. La estructura tributaria brasileña y la autonomía de los estados en conceder subvenciones resultaron ser un importante diferencial para que las transnacionales de los sectores de mayor valor añadido se decantasen por Brasil como su destino de largo plazo.

En función de ello, el parque productivo brasileño se vio reforzado con buena parte de los inversores interesados en fabricar productos de mayor valor añadido con vistas a la exportación al mercado común. Y dicho proceso explica en buena medida la composición del comercio de Brasil con sus vecinos de integración.

Como se ha podido ver en la sección “9.2.1”<sup>170</sup>, la presencia de productos de medio-alto patrón tecnológico en la canasta comercial de Brasil con sus vecinos es una constante. Brasil es un importante proveedor de este tipo de productos para cada uno de los países miembros.

En términos cepalinos se podría afirmar que Brasil logró obtener ventajas en los términos de intercambio en sus relaciones comerciales con sus vecinos. Y es un juicio acertado, aunque limitado por no alcanzar la esencia de dicho hecho.

---

<sup>170</sup> “La dependencia estructural: un análisis cualitativo”, p. 244.

El complemento a esta valoración nos remite, una vez más, a la teoría del valor y a la contribución de los estudiosos del intercambio desigual, mencionados en el Bloque I del presente estudio.

Analizando dicha realidad bajo el prisma de la teoría marxista, se podría decir que la estructura productiva brasileña alcanzó una composición orgánica del capital media superior a la de sus vecinos de integración. La introducción de nuevos patrones de producción (de la mano de las transnacionales) y el propio impulso de la industria nacional por la búsqueda de una mayor productividad, para hacer frente a la competencia de la industria extranjera, son elementos que señalan dicha tendencia.

Como se ha visto en el apartado teórico, la innovación tecnológica y la búsqueda de la productividad presionan al alza la composición orgánica del capital (K/V) de los sectores innovadores, lo que significa que los productos tienden a ser comercializados por precios de mercado muy por encima de sus precios de producción y de su valor real.

Por otra parte, el bajo contenido tecnológico predominante en los productos importados por Brasil desde estos mercados sugiere una baja composición orgánica del capital, con procesos productivos mucho más intensivos en trabajo. Dichos productos tienden a ser comercializados con precios de producción por debajo de su real expresión de valor, lo que caracteriza la cesión de plusvalía por parte de estos por la vía del comercio internacional.

En este sentido, la actual dinámica de las relaciones comerciales internas al MERCOSUR es extremadamente favorable a Brasil. Como exportador de productos de alta e importador de productos de baja composición orgánica del capital, el país se apropia de la plusvalía generada por los vecinos, beneficiando su proceso de acumulación interna en detrimento del de los demás países del bloque regional.

En términos concretos, el nivel medio de la composición orgánica del capital no puede ser medido de un modo exacto.<sup>171</sup> Sin embargo, así como el precio es expresión del valor de las mercancías, se pueden expresar los niveles de composición orgánica por medidas que cuantifiquen el grado de intensidad tecnológica aplicado a un sector o a un país.

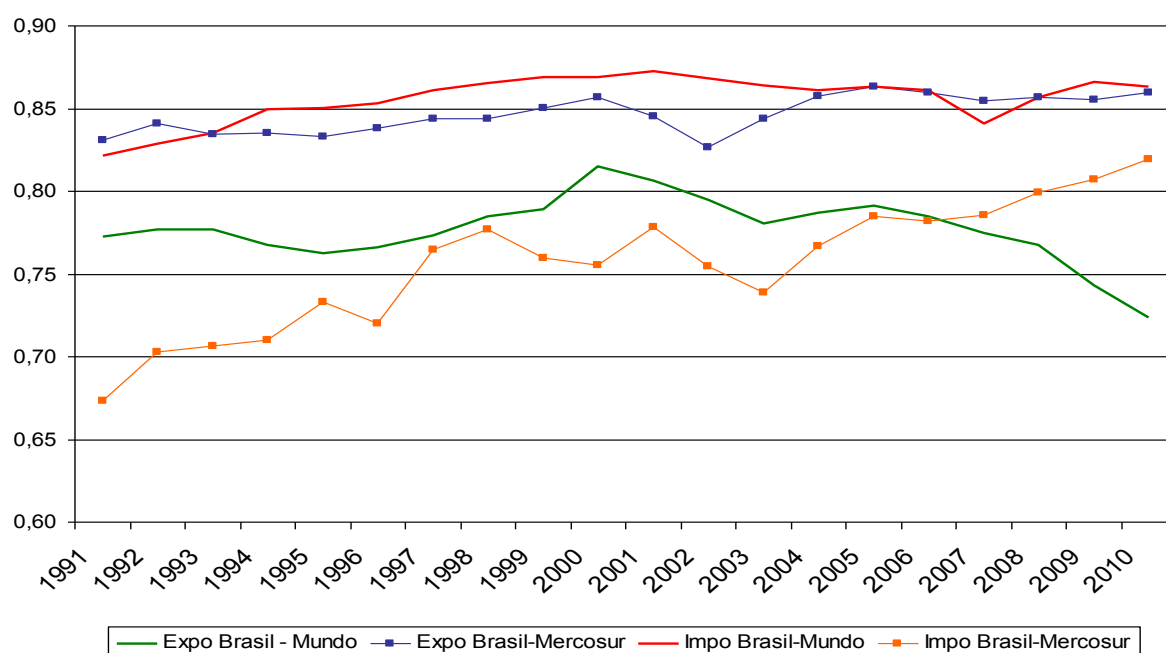
En este sentido se ha adoptado como medida aproximada de dicha categoría abstracta un Índice de Intensidad Tecnológica (IIT) que permite comparar el grado de intensidad

---

<sup>171</sup> Por tratarse de una categoría abstracta, a ejemplo de la categoría valor, cuya magnitud se expresa aproximadamente en el precio de las mercancías.

tecnológica de los flujos comerciales entre países y regiones. Este índice, inspirado en el desarrollado por Nonnemberg<sup>172</sup> en sus trabajos, pondera de modo creciente las cantidades comercializadas según aumenta su grado de intensidad tecnológica.<sup>173</sup>

**Gráfico 29 Índice de Intensidad Tecnológica Normalizado (Brasil-Mundo x Brasil-MERCOSUR)<sup>174</sup>**



Fuente: CEPAL y UN COMTRADE, 2011. Elaboración propia.

El “Gráfico 29” ilustra el IIT en su versión normalizada (IITN), en la que los valores oscilan entre 0 y 1. Las líneas azul y naranja (con marcas) ilustran la trayectoria del IITN respectivamente para exportaciones e importaciones de Brasil con los demás socios del MERCOSUR. Y como se puede constatar, el índice confirma la mayor intensidad tecnológica

<sup>172</sup> Los trabajos que inspiraron la construcción del índice son: NONNENBERG, M. J. B.; MESENTIER, A. *A criação do MERCOSUL contribuiu para aumentar a intensidade tecnológica das exportações da região?* y NONNENBERG, MJB. *Exportações e inovação: Uma análise para américa latina e sul-sudeste da ásia*

<sup>173</sup> Metodología en el “Anexo 43”, p. 375.

<sup>174</sup> Ver tabla en el “Anexo 44”, p. 351.

entre las exportaciones brasileñas hacia el bloque, en comparación con los registros de sus importaciones (0,86 ante 0,82 en el año 2010).

Se nota también que, a lo largo de todos los años de integración, Brasil mantuvo el IITN de sus exportaciones a niveles superiores al de sus importaciones con el bloque. Además, se puede constatar que el nivel de intensidad tecnológica de las exportaciones, que ya era elevado, se fue incrementando en esas dos décadas de integración.

También es cierto que no sólo las exportaciones aumentaron su contenido tecnológico. Las importaciones brasileñas de los países del MERCOSUR también sufrieron un incremento. El IIT aumentó del 0,67 hasta el 0,82 del último año de análisis. En gran medida, en función del ya mencionado comercio intra-industrial de grandes corporaciones, existente principalmente entre Brasil y Argentina.

Pese a dicho incremento, el hecho es que Brasil sigue teniendo una relación bastante ventajosa en lo que se refiere al intercambio comercial con los demás países del bloque. Además, la importancia de Brasil para todos los otros socios, incluida Argentina, no sólo es cualitativa, sino también cuantitativa.

Brasil no sólo ejerce como grande proveedor de productos industrializados de media y alta intensidad tecnológica, sino que destaca como uno de los principales mercados consumidores de las *commodities* de exportación de sus socios y destino de casi la totalidad de la producción industrial exportada por los mismos.

La posición brasileña en la División Internacional del Trabajo a nivel regional (DIT Regional) es muy soberana. El país podría perfectamente encuadrarse en la descripción del antiguo concepto de centro-periferia como un país central para las economías de sus vecinos de integración.

No obstante, el mismo “Gráfico 29” evidencia la otra realidad brasileña. Las líneas verde y roja (sin marcadores) ilustran, respectivamente, la evolución del IITN de las exportaciones y de las importaciones brasileñas no sólo con sus socios de integración, sino con todos los países del mundo.

Se nota que ahora la situación se revierte. En todos los años de integración, Brasil mantiene el nivel tecnológico de sus importaciones muy por encima del de sus exportaciones hacia el mundo. Además, pese al desarrollo industrial verificado, la ascendente línea roja indica que entre 1991 y 2010 se intensificó el contenido tecnológico de las importaciones brasileñas.

En cambio, la línea verde, que ilustra la evolución del IITN de las exportaciones, representó una trayectoria bastante irregular, pero con una clara tendencia a la baja. Y la variación del 0,77 de 1991 al 0,72 registrado en el año 2010 corrobora dicha tendencia. Es decir, ha bajado la intensidad tecnológica de las exportaciones brasileñas hacia el mundo. A mayor abundamiento, los niveles actuales son los que registran la más baja intensidad en las exportaciones y la mayor distancia entre esas y las importaciones brasileñas.

Otra interesante información que se extrae del gráfico es que al comparar el perfil comercial de Brasil con el mundo y de Brasil con el MERCOSUR, se identifica una curiosa cercanía entre los niveles de intensidad tecnológica de las exportaciones de Brasil hacia el MERCOSUR, con el de las importaciones brasileñas ante el mundo. Los índices de 1991, que registraban 0,82 y 0,83, respectivamente para importaciones Brasil-Mundo y exportaciones Brasil-MERCOSUR, registraron un idéntico 0,86 para ambas categorías en el año 2010.

Este dato indica la contradictoria inserción externa de la economía líder del MERCOSUR. De líder incontestable en su región, competidor directo de los grandes centro por los mercados de productos industrializados en sus vecinos de integración, pasa a ser uno más entre ellos cuando se amplía el horizonte de análisis hacia la economía global.

Ya era conocida la vocación primaria exportadora de la economía brasileña. En el Bloque II hemos dedicado un buen número de páginas a explicar esa subordinada inserción brasileña en la DIT Global.<sup>175</sup> Sin embargo, el tema vuelve a aflorar dado que el líder de la integración sudamericana, que se ha mostrado tan absoluto entre sus socios, presenta en sus exportaciones hacia el mundo, niveles tecnológicos cada vez más cercanos al de los países de su zona de influencia.

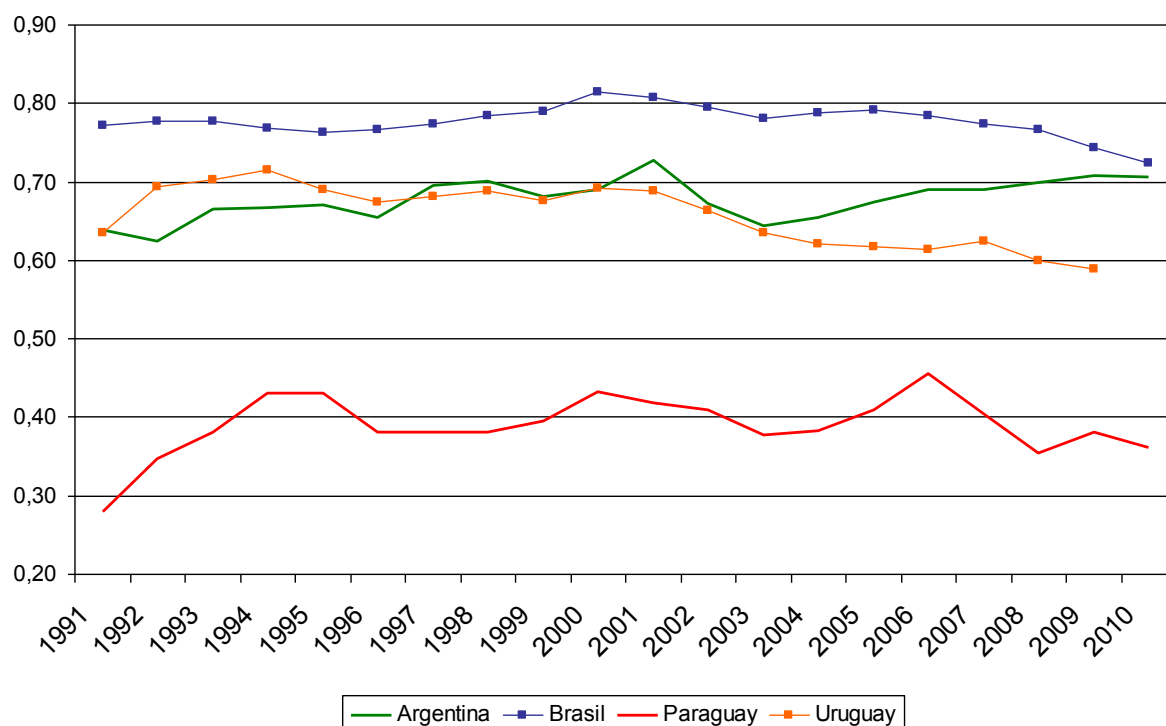
El “Gráfico 30” abajo pone en evidencia dicha afirmación. En él figuran los cuatro países del MERCOSUR y la evolución del Índice de Intensidad Tecnológica Normalizado (IITN) para las exportaciones de dichos países con el resto del mundo.

***Gráfico 30 Índice de Intensidad Tecnológica Normalizado (Exportaciones de los países miembros del MERCOSUR)<sup>176</sup>***

---

<sup>175</sup> Conforme hemos abordado en el “Capítulo 4”, p. 99.

<sup>176</sup> Ver tabla en el “Anexo 45”, p. 377.



Fuente: CEPAL y UN COMTRADE, 2011. Elaboración propia.

Como se puede ver, la reducción de la intensidad tecnológica de las exportaciones brasileñas contrasta con el aumento del índice verificado para las exportaciones argentinas. El año 2010 registró la menor distancia entre los IITN brasileño y argentino, con registros de 0,72 y 0,71 respectivamente.

Esta es una evidencia más de la contradictoria inserción externa brasileña. La potencia regional, que ejerce una dominación muchas veces comparada con los imperialismos de los países centrales, no se disocia en nada de sus “dominados” en cuanto a su función en la división internacional del comercio global.

#### ***10.1.2.1 Reflexiones a modo de conclusión***

Tras tantos argumentos a favor y en contra, llegamos al punto del estudio en el que empezamos a reflexionar bajo las bases de nuestra propuesta de análisis. Y con el propósito de estimular dicha reflexión, sacamos a la luz la siguiente indagación: ¿Si Brasil no mejora su

inserción comercial, cuál es la contribución real del MERCOSUR para la inserción externa de la economía brasileña?

Una contribución directa y que salta a la vista es la reflejada por sus ventajas en los términos de intercambio con los países socios de integración. Como hemos mencionado, Brasil es el gran beneficiado por las transferencias de plusvalía procedentes de las distintas estructuras productivas en el interior de cada una de las economías de los países del bloque.

Sin embargo, del mismo modo que una mayor productividad con respecto a su entorno regional le beneficia, las desventajas competitivas con respecto a sus socios a nivel global hacen que el país sufra del mismo mal que hace sufrir a sus socios regionales. La subordinada inserción en la DIT Global refleja la condición de Brasil como un país que cede plusvalía en mayor magnitud de la que percibe en sus relaciones comerciales globales.

Además, a las transferencias de plusvalía desde Brasil hacia el resto del mundo (en especial, hacia el centro) por la vía comercial, se suman las transferencias como consecuencia del modelo de industrialización subordinado. La apertura al capital extranjero trae consigo la obligada cesión de plusvalía a los países de la matriz. Algo que no condiciona solamente a Brasil. También es parte de la realidad de todo aquél que basó su reestructuración productiva en la apertura y a la internacionalización.

Sin embargo, en este escenario desfavorable, Brasil cuenta con un diferencial en relación con otros países periféricos. Su industria es, sin lugar a duda, bastante más competitiva que la de sus vecinos del Cono Sur. Por esa razón, el país puede hacer valer su mayor competitividad, actuando como local de producción para los capitales de los países centrales y beneficiándose de las transferencias por vía comercial, una vez garantizado jurídicamente el libre acceso a los mercados de sus países vecinos.

El MERCOSUR es la herramienta perfecta para que Brasil pueda sacar provecho de los mecanismos de intercambio desigual aún teniendo un nivel apenas mediano de competitividad. La libre competencia entre desiguales en el espacio común hace que el líder del MERCOSUR reproduzca en el interior del bloque las mismas relaciones económicas de subordinación a las que está sometido en su relación con los países centrales.

En este sentido, la integración sudamericana se revela fundamental para una positiva dinámica de acumulación de la economía brasileña. Los mecanismos jurídico-institucionales que garantizan la libertad y la libre-competencia en el MERCOSUR son los que viabilizan este espacio privilegiado de realización del capital brasileño (o allí instalado), permitiendo que el



país logre amenizar sus pérdidas en el ámbito de la economía global con sus ganancias regionales.

## ***10.2 De las transferencias comerciales a la exportación de capital: la reproducción del modelo imperialista en ámbito regional***

Al analizar la apariencia y la esencia de las relaciones comerciales entre los países del bloque sudamericano se ha visto que Brasil destaca como líder político y comercial absoluto del proceso, y que, pese a su baja dependencia cuantitativa con respecto al comercio regional, se hace muy necesario para el país. Del comercio intrarregional provienen las transferencias de plusvalía que alimentan su economía, compensando sus pérdidas en ámbito global. De este modo, el comercio intrarregional se consolida como una importante forma de apropiación de plusvalía producida en procesos productivos externos al territorio nacional.

Sin embargo, esta no es la única forma de apropiarse de la plusvalía ajena. Ni la más directa. Nada resulta más efectivo para el capital que la internacionalización del proceso productivo de modo directo, garantizando la máxima explotación del trabajo y dividiendo lo mínimo posible el valor excedente producido. Es el proceso iniciado por las grandes corporaciones a finales del siglo XIX y que ahora empieza a observarse entre las empresas brasileñas a una escala por primera vez en su historia relevante.

### **10.2.1 Las Inversiones Brasileñas en el Exterior (IBE) en el Cono Sur y el papel de la integración regional en la estrategia de internacionalización brasileña.**

#### ***10.2.1.1 Breve análisis de los movimientos de capitales brasileños en el Cono Sur***

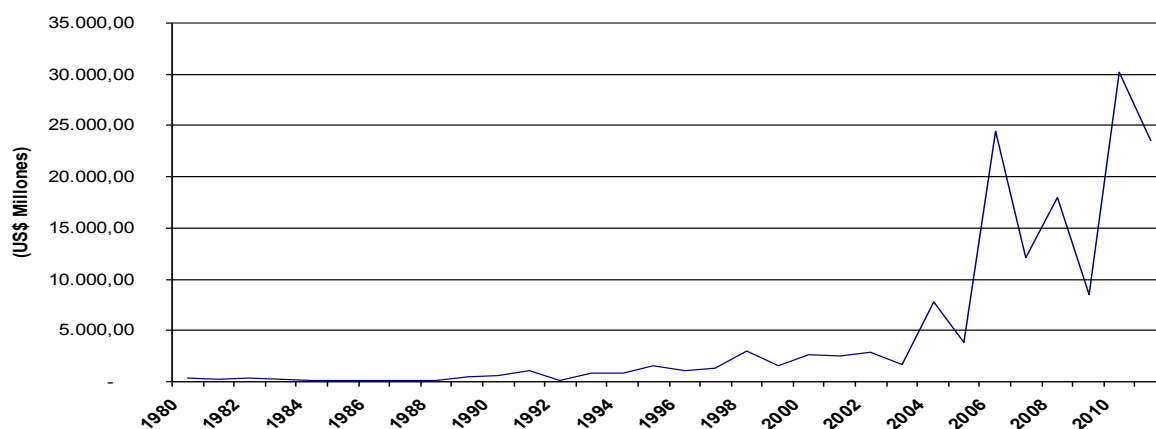
La última década ha estado marcada por un largo período de crecimiento de las economías latinoamericanas en contraste con un profundo estancamiento económico en el núcleo central

del capitalismo mundial, que afectó de modo más intenso a las economías de los países más desarrollados.

Dicha coyuntura propició que, desde el “Sur”, surgieran algunas voces reivindicando un mayor protagonismo en el orden mundial. Algo que fuese más conforme con la nueva relación de fuerzas en la geopolítica global. El surgimiento de los “BRICS” como alianza política o la consolidación del G-20 como principal foro de debate internacional son ejemplos claros de que se está dando un cambio real en ese juego. Y si algo cambia en la geopolítica mundial es porque el cambio en las relaciones económicas, previo a cualquier reajuste de poder político, ya es dado como cierto e irreversible.

La presencia de Brasil en la “B” de los “BRICS” no es algo menor. El gigante sudamericano se destaca, en la actualidad, como uno de los destinos más atractivos para el inversor internacional. Pero no es sólo por eso por lo que el país llama atención entre los países “centrales”. Brasil, en la última década, ha dejado de ser simple receptor de IED y empezó a registrar emisiones de inversión brasileña hacia el exterior a niveles nunca antes alcanzados.

**Gráfico 31 Flujos de Inversión Brasileña en el Exterior – Participación. en el capital (1980-2011)<sup>177</sup>**



Fuente: BACEN, 2012. Balanza de pagos/Cuenta Financiera.

En el referido contexto de crisis, los llamados “países emergentes” han sido verdaderamente cortejados por las principales economías mundiales. En primer lugar, porque en ellos reside un gran volumen de capitales invertidos, que viene garantizando ganancias que compensan la

<sup>177</sup> Datos base para el gráfico en la tabla del “Anexo 45”, p. 377.

crisis vivida en el interior de sus naciones.<sup>178</sup> En segundo lugar, porque este reducido grupo de países son los que reúnen las mejores condiciones para realizar inversiones extranjeras, en virtud de su actual situación macroeconómica y del apoyo gubernamental del que gozan sus empresas.

En el caso brasileño, dicho acercamiento de los países centrales se ha mostrado bastante fructífero. Hacia ellos se ha dirigido gran parte de los flujos de IBE en este período de gran internacionalización.

**Tabla 35** *Estoque de Inversión Brasileña en el Exterior – Participación en el capital (US\$ millones)*

Rank.	Países	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007*	2008	2009	2010	2011
1	Países Fiscales**	30.042	30.946	31.379	32.504	35.160	60.668	43 618	40 640	48 301	63 042	68 421
2	Austria	21	106	324	397	659	3.819	31 212	31 024	36 268	37 092	47 390
3	Países Bajos (Holanda)	208	247	599	1.095	2.936	3.195	2 160	2 380	3 600	10 785	20 819
4	España	1.657	2.953	1.775	2.934	3.324	4.221	4 083	5 055	5 270	8 992	11 187
5	Estados Unidos	1.401	1.830	2.100	2.552	4.163	3.942	7 800	9 167	9 943	13 184	10 291
6	Dinamarca	16	8	10	6.460	9.466	10.361	10 829	8 036	9 698	9 290	9 831
7	Argentina	1.625	1.503	1.549	1.722	2.068	2.136	2 360	3 376	4 251	5 148	5 143
8	Portugal	697	1.186	1.066	945	864	975	1 493	1 449	1 962	3 257	3 008
9	Hungría		13	112	405	840	1.134	901	1 827	1 751	2 489	2 513
10	Uruguay	3.121	1.547	2.810	1.657	1.748	1.743	1 878	2 443	2 531	2 497	2 384
11	Perú	40	47	52	267	299	235	584	244	704	2 254	1 902
12	Panamá	674	681	478	334	423	476	1 185	3 727	1 005	1 614	1 443
13	Colombia	130	26	42	42	30	47	178	298	561	872	1 194
14	Reino Unido	225	91	420	450	815	875	805	1 341	977	929	1 065
15	Francia	46	59	85	107	94	95	156	204	247	1 006	949
16	Venezuela	27	19	13	51	135	104	218	282	801	679	762
17	Irlanda	0	5	55	55	55	88	125	-	0	462	695
18	México	52	99	50	137	141	150	175	249	294	528	688
19	Chile	158	168	203	186	234	1.799	509	387	459	574	608
20	Paraguay	40	29	59	86	83	149	117	153	170	262	350
	Los demás	2.403	1.833	1.587	1.640	1.880	1.504	951	1.471	3.619	4.110	2.289
	Mercosur	4.787	3.079	4.418	3.465	3.899	4.028	4.355	5.973	6.951	7.906	7.877
	<b>Total</b>	<b>42.584</b>	<b>43.397</b>	<b>44.769</b>	<b>54.027</b>	<b>65.418</b>	<b>97.715</b>	<b>111 339</b>	<b>113 755</b>	<b>132 413</b>	<b>169 066</b>	<b>192 933</b>

Fuente: Censo de Capitales Extranjeros, BACEN (2012).

\* A partir de 2007 hay un cambio en la metodología de cálculo del Banco Central.

\*\* Incluye las Islas Caimán, Islas Vírgenes (Británicas), Islas Bahamas, Luxemburgo, Bermudas, Antillas Holandesas, Gibraltar e Islas Vírgenes (EE.UU.), en orden de importancia.

Las cifras de la “Tabla 35” dan soporte a la afirmación anterior. En ella se enumeran los veinte principales países receptores de IBE en el período 2001-2011. Y, como se puede ver, al

<sup>178</sup> España es un ejemplo clásico de dicho fenómeno. Basta ver, por ejemplo, la importancia del mercado brasileño para compañías como Santander, Telefónica, OHL, entre otras.

desconsiderar el stock de capitales brasileños destinados a paraísos fiscales, los cinco principales destinos de la inversión brasileña en el exterior son países clasificados como desarrollados. Con 47.300 millones de dólares invertidos, Austria ha sido el principal país receptor, representando el 25% del stock total de IBE a finales de 2011. Con algo menos de la mitad, le siguen los Países Bajos, con 20.800 millones de dólares invertidos y una cuota del 11% del total. En el tercer puesto, algo más distante, destaca España, con 11.100 millones de dólares invertidos, que equivalen, aproximadamente, al 6% del total de las Inversiones Brasileñas en el Exterior.

De este ranking de los 20 primeros, los países latinoamericanos han ido acumulando un stock de inversión del orden del 8%, de los cuales aproximadamente la mitad centralizan los países socios del MERCOSUR. Argentina y Uruguay son los dos países latinoamericanos con mayor concentración de IBE, ocupando respectivamente la séptima y la décima posición en el ranking. Paraguay, con un stock de 350 millones de dólares figura en el último puesto de la tabla, en la vigésima posición.

Los datos son tan contrastantes que inducen a pensar que la región sudamericana no tiene prácticamente relevancia en el contexto de los movimientos de IBE. Sin embargo, no hay que perder de vista que las estadísticas del IBE son muy recientes en Brasil. El año 2001, que inicia la serie de la “Tabla 35”, es el año en el que se realiza el primer censo de capitales extranjeros por el Banco Central de Brasil. Lo que deja fuera del análisis no sólo toda una década de integración, sino que también oculta el importante papel que desempeñó la región en los primeros movimientos de internacionalización de las empresas brasileñas.

Las primeras inversiones relevantes datan de la década de 1970. En estos años, Brasil y Argentina eran, en la misma medida, los dos más relevantes inversores entre los países sudamericanos. La importancia de la región como receptora de estos capitales era incuestionable, como señala extracto del informe de la CEPAL:

*“La mayoría de las inversiones de estos países tenía como destino otros países en desarrollo, sobre todo países vecinos, y se concentraba en los sectores de extracción de recursos naturales, servicios de ingeniería y construcción y operaciones manufactureras establecidas para evitar restricciones comerciales en los países receptores.” (Cepal : 2006, p. 75)*

En esta época ya se perfilaban los que serían los principales sectores emisores de capitales. Actividades cuyo interés eran los mercados locales (ingeniería y construcción) se combinaban con sectores cuyo objetivo era proveer necesidades de los países emisores, como pueden ser la extracción de minerales, de petróleo o de otras fuentes energéticas.<sup>179</sup>

En los años 80 la crisis de la deuda comprometió la evolución de los flujos de inversión hacia fuera de los países del Cono Sur. Tanto Brasil como Argentina resultaron duramente afectados por la crisis y no consiguieron sostener la internacionalización de sus economías al mismo ritmo de la década anterior. Muchas de las inversiones realizadas se hicieron insostenibles y muchas de las grandes manufacturas potenciales inversoras tuvieron como destino o el cierre, o su adquisición por alguna empresa transnacional. (CHUDNOVSKY [et al.] : 1999)

Sin embargo, pese a la disminución en los flujos totales, la década de los 1980 trajo, al menos para Brasil, una característica distinta: la mayor diversificación y descentralización de las inversiones brasileñas en el exterior. En un estudio del BNDES realizado en 1995, se ha constatado que:

*(...) a diferencia de los años 1970, cuando apenas grandes empresas – con facturación por encima de US\$ 500 millones – tenían inversiones en el exterior, en la década de 1980 había una participación significativa de aquellas con facturación entre US\$ 200 millones y US\$ 500 millones y de aquellas con facturación inferior a 100 millones. El estudio también constató un aumento en el número de subsidiarias instaladas en el exterior, en especial de subsidiarias productivas. La participación de América del Sur como localización de las inversiones y la diversificación de los sectores de la industria de transformación inversores también aumentaron.” (CORRÊA [et al.] : 2007, p. 37)*

La recuperación de los flujos de IBE empieza a notarse ya en los 3 últimos años de la “década perdida”. No obstante, es en la década de los 90 cuando la internacionalización de la empresa brasileña empieza su actual dinámica de crecimiento.

Cabe recordar que esta fue la década en la que se puso en marcha el plan de apertura económica y liberalización financiera de modo más intenso en Brasil. La reestructuración

---

<sup>179</sup> Uno de los más emblemáticos proyectos de la época fue el firmado entre Brasil y Paraguay para la construcción de la Hidroeléctrica de Itaipú.

productiva resultante de la apertura y de la puesta en marcha del amplio proceso de privatizaciones de empresas públicas (frecuentemente acompañado de desnacionalización) propició la transferencia a la iniciativa privada de importantes compañías estatales brasileñas.

Paralelamente, la puesta en marcha del MERCOSUR y la declarada intención de profundizar la apertura entre los países de la región y facilitar el movimiento de los capitales entre ellos se revelaron como otros elementos de estímulo a la inversión brasileña en la región.

*“La diversificación del porte de las empresas con inversiones en el exterior, ya señalada por la investigación del BNDES para la década de 1980, se acentuó aún más en la década siguiente, y la localización de las inversiones se concentró en los países del Cono Sur (más del 50% del total invertido en el período).” (CORRÊA [et al.] : 2007, p. 38)*

Sin embargo, los reflejos de la apertura regional no fueron inmediatos. Las políticas públicas de estabilización de precios no estimularon, en primera instancia, la internacionalización de la empresa brasileña. Los elevados tipos de interés en la economía, y el mantenimiento de un tipo de cambio apreciado, principalmente en los dos primeros años del Plan Real, actuaron como un factor desestimulante para la expansión de empresas locales hacia otros mercados.

A partir del 1996, algunos grupos empresariales consolidados, en especial de los sectores de la construcción y de los recursos naturales, adquieren confianza para dar el salto hacia el exterior. Con la devaluación del 1999 y la proyección natural de la capacidad exportadora de la empresa brasileña, se refuerzan los movimientos de capitales con el objetivo de dar apoyo a su actividad exportadora.

Hasta principios de la década de los 2000, Sudamérica fue, con diferencia, el principal destino de las inversiones brasileñas. Pero los cambios en el escenario económico brasileño, como la fuerte retomada del crédito, la política de reducción de los tipos de interés, la creación de instrumentos de estímulo a la internacionalización y la gran acumulación de reservas internacionales, hicieron que a partir de entonces aumentara significativamente no sólo la

inversión hacia los vecinos sudamericanos, sino también que se expandiera hacia mercados consolidados, como los países de la Unión Europea y los Estados Unidos.<sup>180</sup>

En esta década de diversificación de los destinos del IBE, las inversiones en países del Cono Sur, en su gran mayoría también aumentaron. Como se puede ver en la “Tabla 36” abajo, de los 9 países de la región seleccionados, apenas en Uruguay y Ecuador la inversión brasileña final fue menor que la registrada en el año 2001.

**Tabla 36 Flujos de Inversión Brasileña en América del Sur 2001-2008 (US\$ millones)\***

Países	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	IED 2001-2008 (acumulado)	%
Uruguay	3.603	2.240	3.641	2.333	2.369	1.864	2.030	2.518	20.598	43,9
Argentina	1.789	1.624	1.650	1.799	2.140	2.166	2.496	3.521	17.186	36,6
Chile	160	170	216	194	242	1.807	526	417	3.732	8
Perú	50	51	54	269	302	263	587	249	1.826	3,9
Venezuela	40	35	19	64	148	106	222	296	931	2
Colombia	130	28	46	47	34	71	203	331	890	1,9
Paraguay	58	34	70	96	93	156	125	169	802	1,7
Bolivia	51	65	63	59	64	66	64	59	492	1
Ecuador	72	100	56	116	9	43	40	33	468	1

Fuente: (PERROTA [et al.] : 2011).

\*Inversión externa directa y préstamos intercompañías.

El caso de Uruguay es emblemático. Pese a la mencionada disminución en los flujos de IBE, el país siguió recibiendo magnitudes importantes de inversión brasileña. En el último año de la serie había cedido el primer puesto entre los principales receptores a Argentina, manteniendo, sin embargo, el mayor stock de inversión brasileña de la década de los 2000 (43,9% del total).

Argentina, sin embargo, vuelve a adquirir protagonismo en los flujos de inversión brasileña a partir del año 2004. La crisis vivida por el país en el 2001 proporcionó las condiciones perfectas para que la gran empresa brasileña se lanzase al mercado argentino y consolidase su posición en el país vecino, segunda mayor economía de la región y principal socio del MERCOSUR.<sup>181</sup>

<sup>180</sup> Un análisis muy interesante sobre la inversión brasileña en las economías de la Unión Europea es el realizado por la CEPAL en su informe de inversiones extranjeras para el año 2011: Cepal. (2012) *La inversión extranjera directa en américa latina y el caribe 2011*.

<sup>181</sup> Las inversiones brasileñas en Argentina las comentaremos mejor más adelante.

Juntos, Uruguay y Argentina representaron aproximadamente el 80,5% del total de los flujos de inversión brasileña en los países Sudamericanos entre 2001 y 2008. A los que, si se añade el 1,7% de participación de Paraguay, se deduce que el MERCOSUR responde por un relevante 82,2% del total del IBE en América del Sur.

El tercer principal receptor fue Chile, destino de, aproximadamente, el 8% de los flujos de IBE en el período. Al que le suceden Perú (3,9%), Venezuela (2%) y Colombia (1,9%), todos con un porcentaje ya bastante inferior.

Como es sabido, la década de los 2000 estuvo marcada por la vuelta a la senda del crecimiento en muchas de las economías latinoamericanas, en contraste con un escenario de crisis en el llamado “primer mundo”. Brasil resultó de los países que reunió mejores condiciones de acumulación en el seno de su economía, y fruto de dicha conjunción favorable de factores coyunturales, también se beneficiaron sus grupos empresariales más fuertes.

El fortalecimiento de las empresas brasileñas y la actitud más proactiva del Estado (tras admitir la quiebra del modelo neoliberal) fueron los ingredientes necesarios para que los grupos empresariales brasileños se destacasen aún más entre las empresas latinas con mayor potencial de internacionalización.

El “Cuadro 8” (página siguiente) evidencia este protagonismo de la empresa brasileña. En él constan las mayores empresas “translatinas” no financieras, clasificadas por sus ventas en el año de 2011. Como se puede constatar, Brasil es el país que más empresas aporta a dicha clasificación, contando con 12 empresas entre las 30 enumeradas.<sup>182</sup>

Además, de las 10 primeras en el ranking, 5 son brasileñas. Petrobrás, la petrolera brasileña, ocupa el primero puesto. La minera Compañía Vale del Rio Doce (VALE) aparece en segundo, mientras la ganadera JBS (Friboi), la constructora Odebrecht y la siderúrgica/metalúrgica Gerdau ocupan respectivamente los quinto, sexto y séptimo puestos. En el décimo puesto, destaca la también brasileña Brasil Foods, líder en el mercado mundial de pollos y derivados.

---

<sup>182</sup> Le siguen México, con 10; Chile, con 6; Venezuela, con 1; y Argentina, con 1.



**Cuadro 8 Ranking de Empresas “Translatinas” No Financieras con Inversiones y Empleos en el Exterior según Ventas de 2011 (US\$ millones y porcentajes)**

Empresa	País	Ventas	Inversiones en el exterior	Trabajadores en el exterior	Sector
Petrobras	Brasil	130 171	32	18	Petróleo / Gas
PDVSA	Venezuela	102 500	5	5	Petróleo / Gas
Vale	Brasil	55 014	51	27	Minería
América Móvil	México	47 690	36	34	Telecomunicaciones
JBS (Friboi)	Brasil	32 944	67	62	Alimentos
Odebrecht	Brasil	32 325	57	49	Ingeniería / Construcción
Gerdau	Brasil	18 876	61	48	Siderurgia / Metalurgia
Femsa	México	14 502	18	36	Bebidas / Licores
Cencosud	Chile	13 971	49	57	Comercio minorista
Cemex	México	13 546	69	66	Cemento
Brasil Foods	Brasil	13 486	16	16	Alimentos
Grupo Alfa	México	13 053	73	27	Autopartes / Petroquímica
Marfrig	Brasil	11 548	32	42	Alimentos
Bimbo	México	10 463	61	53	Alimentos
Tenaris	Argentina	9 973	82	72	Siderurgia / Metalurgia
Camargo Corrêa	Brasil	9 610	15	17	Ingeniería / Construcción
Falabella	Chile	9 044	40	40	Comercio minorista
Andrade Gutierrez	Brasil	8 400	8	10	Ingeniería / Construcción
TAM	Brasil	6 927	9	8	Aerolíneas
Grupo Modelo	México	6 539	16	3	Bebidas / Licores
LAN	Chile	5 718	78	48	Aerolíneas
Votorantim	Brasil	5 680	50	36	Cemento
Sudamericana de Vapores	Chile	5 152	38	63	Naviera
Embraer	Brasil	5 141	27	12	Aeroespacial
Grupo Casa Saba (FASA)	México	4 670	54	68	Comercio minorista
CMPC	Chile	4 613	31	30	Forestal
Grupo Televisa	México	4 487	22	11	Medios
Arauco	Chile	4 451	24	24	Forestal
Gruma	México	4 104	19	63	Alimentos
Elektra	México	3 730	29	17	Comercio minorista

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de América Economía, N° 72, abril de 2012.

La presencia de la empresa brasileña en América del Sur es cada vez más importante y, como se pudo constatar, se centra en sectores tradicionales, los mismos de hace dos décadas, con las primeras experiencias de internacionalización.

*“Las principales translatinas brasileñas se especializan en recursos naturales o en manufacturas basadas en recursos naturales —con la notable excepción de la Empresa Brasileira de Aeronáutica S.A. (Embraer)”.(Cepal : 2006, p. 84)*

Una vez más el elemento motriz de la internacionalización de la empresa brasileña se relaciona con la expansión de las actividades exportadoras, en especial sectores del agronegocio y siderurgia; o a la industria extractiva, con la minería y el petróleo como actividades principales.

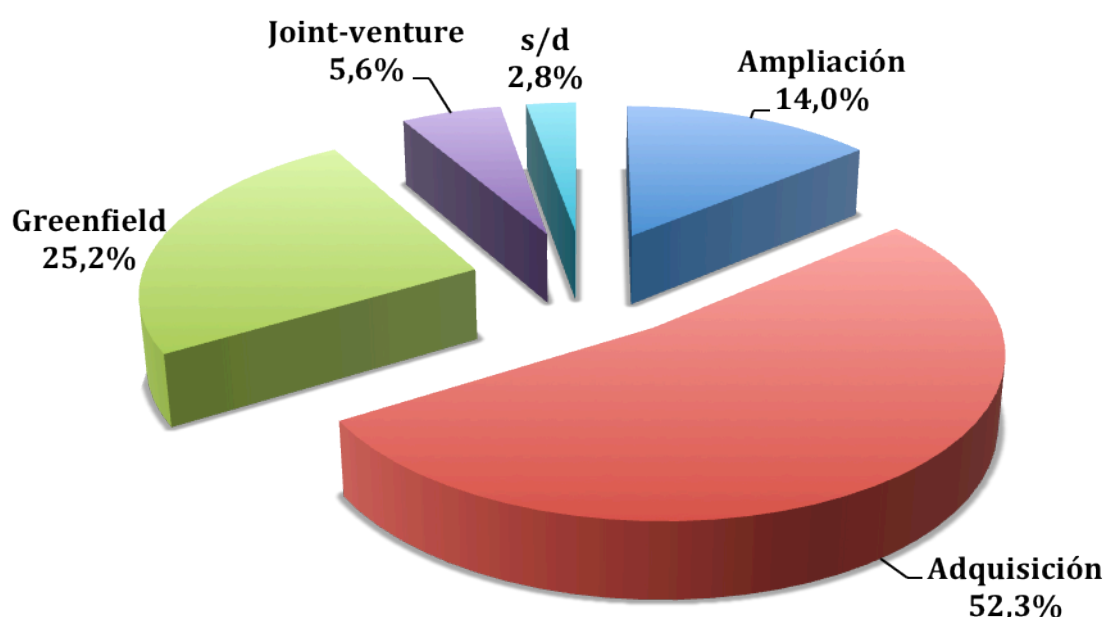
A ese grupo, principalmente a partir del año 2007, se suman las empresas líderes en el sector de construcción e ingeniería brasileñas. Empresas como Odebrecht, Camargo Corrêa o Andrade Gutierrez aprovecharon el amplio programa de concesiones impulsado en Brasil y la retomada de las grandes obras de infraestructura en el país, sistematizadas por el Programa de Aceleración del Crecimiento (PAC) brasileño. Adquirieron, además de experiencia, solidez económica y la seguridad del apoyo institucional para dar el salto en busca de otros mercados, en especial entre los países vecinos.

A diferencia de oleadas anteriores de internacionalización, el *Greenfield* no es la principal estrategia de entrada en los nuevos mercados de este más reciente movimiento de capitales brasileños. El “Gráfico 32” (abajo) pone en evidencia la importancia de las Fusiones y Adquisiciones como modalidad de Inversión Brasileña en el Exterior en el período entre 2007 y 2010.

Los datos del informe Invest Brasil 2011, elaborado por el *Centro de Estudos de Integração e Desenvolvimento (CINDES)* señalan que la adquisición del control accionario fue la principal estrategia de entrada en los mercados sudamericanos, adoptada por el 52,3% del total de los proyectos para la región. A su vez, las inversiones *Greenfield* resultaron la segunda modalidad más utilizada. Respondieron, aproximadamente, del ¼ del total de los proyectos de empresas brasileñas en la región. El 14% dedicado a la ampliación de capital ya invertido demuestra la satisfacción de los capitales allí ya instalados en movimientos anteriores de internacionalización. Los 5,6% referentes a las *Joint-ventures* entre empresas nacionales y

extranjerías pueden no expresar la importancia real de esta modalidad para los movimientos de capitales brasileños hacia los vecinos sudamericanos. Pese a ser la de menor peso relativo, esta es la modalidad más utilizada por las empresas de pequeño y mediano porte, un contingente numéricamente cada vez más relevante.<sup>183</sup>

**Gráfico 32 Modalidad de los Proyectos de IBE en América del Sur (2007-2010)<sup>184</sup>**



Fuente: Invest Brasil 2011, CINDÉS. Elaboración propia.

Siguiendo el análisis de los proyectos realizados por empresas brasileñas en Sudamérica, se corrobora algo que ya se ha identificado en el comportamiento de los flujos de inversión brasileña hacia los vecinos de la región: la importancia de los países del MERCOSUR, y en especial de Argentina, en los más recientes movimientos de capitales brasileños.

Los datos de la “Tabla 37” abajo no dejan dudas sobre ese protagonismo.

<sup>183</sup> Sin embargo, la mayor magnitud de las inversiones brasileñas en Sudamérica corresponde a los movimientos de las grandes corporaciones.

<sup>184</sup> Tabla base en el “Anexo 47”, p. 379.

**Tabla 37 N° de Proyectos de IBE realizados en Sudamérica (2007-2011)**

Destino	2007		2008		2009		2010		2011	
	N° Proyectos	%	N° Proyectos	%	N° Proyectos	%	N° Proyectos	%	N° Proyectos	%
Argentina	18	60,0	9	31,0	4	33,3	4	25,0	6	46,2
Chile	3	10,0	4	13,8	3	25,0	3	18,8	3	23,1
Colombia	2	6,7	9	31,0	0	0,0	4	25,0	1	7,7
Paraguay	0	0,0	0	0,0	1	8,3	0	0,0	0	0,0
Peru	1	3,3	1	3,4	1	8,3	4	25,0	0	0,0
Uruguay	4	13,3	5	17,2	3	25,0	0	0,0	3	23,1
Venezuela	2	6,7	1	3,4	0	0,0	1	6,3	0	0,0
MERCOSUR	22	73,3	14	48,3	8	66,7	4	25,0	9	69,2
MERCOSUR + Venezuela	24	80,0	15	51,7	8	66,7	5	31,3	9	69,2
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100,0</b>	<b>29</b>	<b>100,0</b>	<b>12</b>	<b>100,0</b>	<b>16</b>	<b>100,0</b>	<b>13</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Invest Brasil 2011, CINDES. Elaboración propia.

En este análisis de las inversiones de los últimos años se puede constatar que desde 2007 hasta 2011 la tendencia fue de caída en el número de proyectos realizados en la región. Bajaron de 30 en el 2007 hasta 13 del año 2011, habiendo llegado a registrar tan sólo 12 proyectos en el año 2009, el mínimo nivel en el período analizado.

En el año 2007, cuando se realizaron más proyectos brasileños en la región, la participación del MERCOSUR como destino fue destacada. De los 30 proyectos contabilizados, 22 tuvieron los socios de integración como destino, lo que representa un 73,3% del total. Dicha participación no es menos importante en el 2011. De los 13 proyectos registrados, 9 lo fueron en los países del bloque regional. Un porcentual de 69,2% del total de los proyectos regionales de aquel año.

La tabla evidencia también un hecho bastante característico de los movimientos recientes de capitales brasileños: la diversificación de los destinos. Nótese que, algunos años, países como Chile, Colombia o Perú restaron protagonismo a la zona del mercado común, acaparando una buena parcela de los proyectos regionales.

Sin embargo, eso no resta importancia a la zona comunitaria como un destino con condiciones privilegiadas de acumulación al capital brasileño. El MERCOSUR siguió teniendo destacada participación incluso en los años de mayor diversificación.

Y dentro de la privilegiada posición del MERCOSUR como destino de las inversiones brasileñas, hay que tener en cuenta un país en particular, Argentina. A ejemplo de lo que

ocurre en las relaciones comerciales, también para las inversiones Argentina acapara la casi totalidad de los proyectos brasileños en la región.

Para todos los años, Argentina fue el país en el que se centralizó el mayor número de proyectos de inversión brasileña. En el año 2007, por ejemplo, fue el destino del 60% de las inversiones brasileñas en el subcontinente sudamericano.

Gran parte de las inversiones hacia Argentina se destinó a la industria, destacando los sectores de los calzados y del cuero; de alimentación y bebidas; y de los productos químicos. (BIANCO [et al.] : 2008) Además, se registraron otros importantes movimientos en el sector agropecuario (como la adquisición de la compañía “Los Grobo” por la PCP) y en el sector financiero (como la adquisición del “Banco Patagonia” por el Banco do Brasil), conforme consta en el “Cuadro 9” abajo.

Otra constatación interesante es que Argentina, además de ser el principal receptor en número de proyectos de empresas brasileñas (Tabla 37), es también el principal receptor cualitativo de las inversiones brasileñas en toda Latinoamérica. Entre las 23 grandes inversiones brasileñas destacadas en el “Cuadro 9”, 6 se encuentran en Argentina, mientras los demás se dividen en 5 para Chile, 4 para Colombia y Perú, 2 para Uruguay y otros 2 para México.

Recordando lo comentado anteriormente, las inversiones relacionadas con la extracción de recursos minerales son de las modalidades más tradicionales y destacadas entre los movimientos de IBE. Por el volumen de inversión necesaria y su obligada vinculación a una estrategia de largo plazo, este tipo de inversiones acaba siendo determinante en la configuración de los movimientos totales de Inversión Brasileña en el Exterior. Condicionan no sólo los volúmenes invertidos, sino también la distribución geográfica de la inversión brasileña no sólo en la región, sino en todo el mundo.

En este sentido, la configuración del IBE está fuertemente relacionada con los movimientos realizados por las grandes empresas extractoras minerales del país, como la estatal PETROBRÁS, o la privatizada *Companhia Vale do Rio Doce* (VALE). De hecho, muchos de los proyectos destacados en el “Cuadro 9” constituyen inversiones de la minera brasileña.

Otros sectores tradicionales que contribuyeron al aumento del IBE en Argentina fueron los de la construcción y de las industrias relacionadas con la actividad exportadora. La vuelta a la senda del crecimiento por parte del sector de la construcción argentino y el aumento del proteccionismo comercial en algunos sectores sirvieron como incentivos para que la empresa brasileña diera el salto hacia el país vecino.

**Cuadro 9 Principales Proyectos de Inversión Brasileña en América Latina por país y año en el período 2007-2011 (US\$ Millones)**

Destino	Empresa	Tipo	Sector(es)	Valor	Descripción
<b>2007</b>					
Chile	Marfrig	Adquisición	Alimentos y bebidas	850	Compró 50% de la "Quinto Cuarto" para detener el 100% de las acciones. Los otros 50% los adquirió el 2006.
Colombia	Votorantim	Adquisición	Metalurgia	491	Compró la acería "Paz del Rio"
México	Gerdau	Adquisición	Metalurgia	259	Compró la siderúrgica mexicana "Tultitlan".
Uruguay	Camil Alimentos	Adquisición	Alimentos y bebidas	160	Compró la "Samán".
Uruguay	Itaúsa	Adquisición	Sector financiero y seguros	160	Compró activos de ABM Amor en Uruguay.
México	Gávea Investimentos e Fernando Alteiro	Adquisición	Otros servicios	150	Compró 76% de part. en el grupo de entretenimiento CIE mexicano y sus operaciones en Argentina, Chile y Brasil.
Argentina	Marfrig	Adquisición	Alimentos y bebidas	141	Compró a "Quickfood".
<b>2008</b>					
Chile	Petrobrás	Adquisición	Refino de Petróleo y derivados	3400	Compró activos de "Esso Chile de distribución de Combustible". En la misma operación, adquirió 22% de la "Sociedad Nacional de Oleoductos" y 33,3% de la "Sociedad de inversiones de aviación". Con eso, la empresa pasó a ocupar el 16% del comercio minorista de combustibles de Chile y 14% del mercado industrial.
Peru	Vale	Greenfield	Minerales no metálicos	479	Explotación de una mina de fosfato en Bayóvar, región de Piura.
Colombia	Vale	Adquisición	Minerales no metálicos	300	Compró la "Cementos Argos" y 8,43% de "Fenoco", la empresa que opera los activos logísticos para exportar el mineral.
Chile	Vale	Greenfield	Extractivas	102	Proyecto Tres Valles: Explotación de una mina de cobre con capacidad para producir 18.000 toneladas métricas anuales de catodos.
Argentina	PCP	Adquisición	Agropecuaria	100	Adquirió cuota minoritaria de la compañía agropecuaria argentina "Los Grobo".
Chile	Votorantim	Adquisición	Minerales no metálicos	100	Compró 15,2% de la chilena "Cementos Bio Bio"
<b>2009</b>					
Argentina	Vale	Greenfield	Extractivas	4100	Iniciará hasta el 2013 la explotación de potasio en la provincia de Mendoza.
Argentina	PDG Realty	Greenfield	Construcción civil	60	Construcción de un complejo de 180 viviendas en Puerto Madero.
<b>2010</b>					
Peru	Vale	Greenfield	Extractivas	566	En sociedad con la Mosaic y la Mitsui, inauguró la mina Bayóvar, situada en el desierto de Sechura, en Peru.
Argentina	Banco do Brasil	Adquisición	Sector financiero y seguros	480	Compró el banco argentino Patagonia.
Peru	Votorantim	Ampliación	Metalurgia	420	Asumió el control de la Cia. Minera Milpo (mineradora de zinc), al adquirir más 16,4% del capital de la empresa, pasando a detener más del 50%. La controlada de metales del grupo Votorantim entró en la empresa en 2005, con 24,9%, y hasta ahora ya era detentora de 34% con derecho a voto. Con la nueva operación, el montante de recursos invertidos en la "Milpo" ya suman US\$ 700 millones.
Colombia	MPX	Greenfield	Extractivas	356	La empresa adquirió 5 bloques para explotación en Colombia. La inversión mencionada es la estimada para la primera fase del proyecto, que prevee iniciar la extracción en 2012 en tres minas ubicadas en La Guajira, y alcanzar en 2015 una producción anual de 7.000.000 toneladas.
Peru	Vale	Ampliación	Extractivas	300	La inversión será para ampliar la producción de fosfato en una mina abierta con inversión de US\$ 566 millones en Sechura, Peru.
<b>2011</b>					
Chile	EBX	Greenfield	Prod. y distr. De electricidad y agua	5000	Inversión en el complejo hidroeléctrico de Castilla.
Colombia	Itaú BBA	Greenfield	Sector financiero y seguros	350	Creación de la corporación financiera Itaú BBA Colombia SA.
Argentina	Brasil Foods	Adquisición	Alimentos y bebidas	150	Compró participación accionaria en las empresas Avex y Dánica.

Fuente: Invest Brasil 2011, CINDES. Elaboración propia.

Numerosos son los ejemplos de sectores relacionados con la actividad exportadora que tuvieron ese impulso a la internacionalización. La valorización del tipo de cambio del Real brasileño y la disponibilidad de recursos para la financiación de los proyectos de las empresas brasileñas hicieron viable la adquisición por las brasileñas de importantes empresas no sólo en Argentina, aunque sí principalmente, sino también en muchos de los vecinos sudamericanos.

En el sector de alimentos, por ejemplo, los frigoríficos brasileños supusieron gran parte de la expansión hacia Argentina, Uruguay y Chile que figura en el “Cuadro 10” a continuación. Nótese que de los 12 proyectos destacados, 9 se concentran en los vecinos del MERCOSUR.

***Cuadro 10 Distribución Sectorial de los Principales Proyectos de Inversión Brasileña en América Latina (2007-2011)***

Sectores	Nº de proyectos	Inversión estimada (US\$ millones)	3 principales destinos (numero de proyectos)		
Agropecuaria	3	165	Argentina (1)	Uruguay (1)	Colombia (1)
Extractivas	7	556	Uruguay (2)	Colombia (2)	Argentina (1)
Alimentos y bebidas	12	515	Argentina (5)	Uruguay (4)	Chile (3)
Textil	4	647	Argentina (3)	Uruguay (1)	
Calzados y cueros	6	197	Argentina (6)		
Coque, Refino de Petróleo, Comb. Nucleares y Etanol	7	3694	Colombia (3)	Chile (2)	Argentina (1)
Productos químicos	14	2063	Argentina (5)	Chile (3)	México (3)
Caucho y Plástico	2	56	Uruguay (1)	México (1)	
Minerales no metálicos	7	1772	Peru (4)	Argentina (1)	Chile (1)
Metalurgia	8	2763	Peru (2)	Argentina (2)	México (2)
Máquinas y aparatos electr. de precisión y de comunicaciones	3	194	México (3)		
Fabricación de medios de transporte	1	8	Argentina (1)		
Construcción civil	8	320	Argentina (4)	Uruguay (2)	Chile (1)
Prod. y distr. de electricidad, gas y agua	6	9638	Chile (3)	Argentina (1)	Peru (1)
Comercio	10	7,3	Colombia (4)	Argentina (3)	Uruguay (1)
Transporte, almacenaje y correo	3	11	Argentina (2)	Chile (1)	
Servicios de información	14	s/d	Argentina (7)	Colombia (3)	Peru (2)
Otros servicios	13	1276	Chile (3)	México (3)	Argentina (2)
Activ. Inmobiliarias	2	59	Argentina (1)	Colombia (1)	
<b>Total</b>	<b>130</b>		<b>Argentina (46)</b>	<b>Chile (16)</b>	<b>Colombia (14)</b>

Fuente: Invest Brasil 2011, CINDES. Elaboración propia.

Otros importantes segmentos que tuvieron como destinos los socios del MERCOSUR Uruguay y, en especial, Argentina, son el textil y el de calzados y cueros. Estos dos sectores

tan tradicionales e importantes para la industria local de sus países están sucumbiendo ante la fuerza de los capitalistas brasileños. De los 4 proyectos más destacados en el sector textil, 3 tuvieron lugar en Argentina y 1 en Uruguay, mientras de los 6 proyectos señalados en el sector de calzados y cueros, todos tuvieron Argentina como destino.

Y muchas de estas inversiones efectivamente vienen motivadas por las imperfecciones en el seno del Mercado Común Sudamericano. Las dificultades arancelarias impuestas por los países vecinos para proteger su industria nacional, aunque en contra de los principios de libertad comercial estipulados en el Tratado de Asunción, son un recurso muy frecuente entre los socios del MERCOSUR. Y en el actual contexto, extremadamente favorable para la internacionalización de la empresa brasileña, algunas grandes compañías brasileñas optan, cada vez más, por adquirir un fabricante local como forma de escapar a la inestabilidad de los aranceles para sus productos. Un caso práctico es el de Vulcabras, fabricante de los productos de las marcas *Reebok* y *Olimpikus* en Brasil, y su internacionalización hacia Argentina. (IGLESIAS [et al.] : 2012)

En algunos sectores, el desempeño de las inversiones brasileñas resultó muy condicionado por los movimientos de un número muy reducido de empresas. La inversión en el sector de productos químicos, por ejemplo, estuvo fuertemente condicionada por las decisiones de dos empresas en particular: Eurofarma (laboratorios) y Artecola (adhesivos). La primera fue la que más proyectos finalizó, con la adquisición de laboratorios farmacéuticos en Chile, México y, especialmente, en Argentina.

Otro importante sector en cuanto a internacionalización, el de la construcción civil, concentró su expansión reciente en Sudamérica en un restringido número de países. De los 8 principales proyectos de este segmento económico, 4 se destinaron a Argentina, 2 a Uruguay y 1 a Chile. Destacan, una vez más, los dos socios del MERCOSUR como receptores, asimismo, de este importante sector de la industria brasileña. Los últimos proyectos en estos países se distinguen en algo de las primeras experiencias. En lugar de obras de grandes infraestructuras, se están centrando en iniciativas de menor calado, como proyectos de viviendas y edificios, especialmente en Argentina y Uruguay, atraídos por la expansión de la renta y del turismo en estos dos países.

Cabe destacar la ausencia de Paraguay en los últimos movimientos de capitales brasileños. Sin lugar a duda, este pequeño socio del MERCOSUR no destaca entre los principales receptores de la reciente inversión brasileña. A pesar de que existe un fuerte vínculo



productivo con este país, fruto del “matrimonio” que supuso Itaipú, la hidroeléctrica binacional heredada de los acuerdos del período pre-MERCOSUR, las nuevas inversiones en el país vecino no son comparables con las destinadas hacia Uruguay y Argentina.

Es cierto que la diversificación de los destinos del IBE en los años recientes ha restado algo de protagonismo a los países del MERCOSUR. Sin embargo, Argentina sigue siendo un actor relevante en las estrategias de las empresas brasileñas y, dentro del restringido universo subregional, Uruguay sigue siendo un destino frecuente.

Aunque, actualmente, esté siendo muy cuestionada, la contribución histórica del MERCOSUR para la consolidación de los flujos de inversión brasileña en el exterior no debe ser negada. El aumento de los flujos comerciales regionales fue un hecho y, en muchos casos, el punto de partida para la explotación del mercado vecino. Los acuerdos en el marco del proceso de integración en aras a facilitar la integración productiva y el libre tránsito de mercancía y capitales también contribuyeron a que muchos se aventurasen en su primera experiencia de internacionalización en el *locus* del Mercado Común.

Los compromisos para la intensificación del proceso de integración permitieron que los países desarrollasen sus propios instrumentos de fomento a la internacionalización con la excusa de apoyar proyectos de interés regional, impulsando fuertes políticas de incentivo a empresas y sectores nacionales.

Brasil es el ejemplo clásico de este proceso. La utilización de su Banco Nacional de Desarrollo, el BNDES, para hacer viable el expansionismo de las empresas brasileñas en la región resultó uno de los determinantes de la actual fase de expansión del capital productivo brasileño. No sólo hacia la región, sino en todo el mundo.

### **10.2.2 El factor BNDES y el Estado como hilo conductor de la internacionalización de la empresa brasileña**

Uno de los rasgos señalados por los teóricos del imperialismo clásico era justamente la asociación entre el capital bancario y el capital industrial, consolidada bajo el apoyo de un Estado fuerte y activo en la promoción de su expansión y defensa de sus intereses. Esta es la esencia del imperialismo y la base de la internacionalización del capital en su forma monopolista.

Al analizar el actual momento de expansión económica de Brasil existe cierta resistencia en cuanto al uso del término imperialismo (o subimperialismo, para algunos). Quizás por la connotación política que alcanzó la expresión, por su amplia utilización por la izquierda más radical en las críticas a la política de dominación y subordinación económica llevado a cabo en muchos países latinoamericanos por los gobiernos estadounidenses y de otros países desarrollados.

Sin embargo, si uno se atiene al “imperialismo” como categoría de análisis económico no es difícil identificar en la actual dinámica económica brasileña rasgos muy característicos de este proceso.<sup>185</sup> Entre ellos, claramente, el fuerte apoyo estatal en la internacionalización del capital brasileño y el papel crucial de la banca pública en este proceso, en especial el del Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES).

El BNDES es un banco público de desarrollo, creado en el año 1952 para llevar a cabo la financiación de iniciativas y proyectos en áreas consideradas estratégicas para armonizar las desigualdades internas de la economía brasileña y superar los cuellos de botella estructurales para el desarrollo económico del país.

El entonces denominado Banco Nacional de Desarrollo Económico (BNDE) nace en el contexto de las políticas nacional-desarrollistas en Brasil, muy consonantes con las líneas del pensamiento estructuralistas de la CEPAL. De hecho, el banco funcionó durante un largo período como ejecutor de las políticas de desarrollo estructuralistas cepalinas, bajo la dirección de un nombre propio de la institución, como lo fue Celso Furtado.<sup>186</sup>

*“Fue el BNDES el que delineó los trazos del mercado interno brasileño en los años del nacional desarrollismo, garantizando cierta proporcionalidad entre el capital privado nacional, el capital estatal y capital multinacional. El modelo de sustitución de importaciones fue consolidado por el BNDES, en nombre de una burguesía con reclamos de primacía regional y que se proponía como socia del capital foráneo, aunque minoritaria en tal "asociación". (GARZON : 2010)*

---

<sup>185</sup> Así como particularidades que hacen que muchos prefieran utilizar el término “subimperialismo” para este impulso imperialista originario de países estructuralmente dependientes.

<sup>186</sup> Furtado sale de la CEPAL para asumir la dirección del BNDE en 1958.

El BNDES, que nace con “ADN cepalino”, no fue del todo fiel al paradigma de desarrollo ideado por la institución. El banco supo adaptarse a los nuevos modelos de desarrollo que iban adquiriendo fuerza en Brasil, y su función también fue adaptándose a la necesidad de cada estrategia en su momento.

Con la apertura de los mercados de los 90 y el inicio de la llamada “reestructuración competitiva”, el banco asume una nueva función: la de destruir todo el aparato productivo estatal que había ayudado a erigir en las décadas anteriores.

*“Este ciclo, llamado desarrollista, perduró hasta comienzos de la década de 1990, aunque sufriendo espasmos entre 1964-1984, con una dictadura militar para asegurar la centralidad del capital monopolista en el bloque de poder. A partir de los gobiernos neoliberales (Collor de Mello y Henrique Cardoso), el BNDES pasó a financiar y a planear la regresión de ese proceso, desvertebrando y mutilando el cuerpo económico que antes había formado y nutrido.” (GARZON : 2010)*

El BNDES fue la institución encargada de implementar el Programa Nacional de Desestatización del gobierno de Collor de Mello, medida que institucionaliza el neoliberalismo en Brasil, dando el primer paso para la masiva ola de privatizaciones que seguiría en aquella década. Cabía al banco localizar las empresas más atractivas, dismantelar los obstáculos jurídico-administrativos existentes, definir los precios mínimos, articular potenciales inversores... Además de financiar la transferencia patrimonial del aparato productivo estatal a manos de los inversores privados.

A lo largo de la “Era FHC”, se produce más de lo mismo, aunque de un modo más profundo. El dismantelamiento del aparato productivo estatal pudo completarse en los ocho años de gobierno de Cardoso. Este es el momento en que muchas de las más rentables brasileñas (ex estatales) se “desestatizaron” y, al mismo tiempo, se “desnacionalizaron”, dentro de la lógica de “importar” los patrones de productividad y competitividad del capital extranjero. El Estado fue el inductor de este proceso y el BNDES su brazo ejecutor.

Solamente en el crítico escenario político-económico de inicios de la década de los 2000, tras el desplome del modelo neoliberal, retoma el banco su función de promotor activo de la acumulación y expansión del capital en Brasil.<sup>187</sup>

*“El apoyo del BNDES a la internacionalización de las empresas brasileñas estaba restringido, hasta mediados de 2002, a la financiación realizada mediante operaciones de renta variable, en las cuales el incentivo a los inversores en el exterior se daba de forma indirecta, puesto que el aporte de capital en las empresas no guardaba destinación específica, pero, antes, envolvía el establecimiento de una estrategia de acción para la compañía. Aún que la cantidad y el valor de las operaciones de ese tipo se hubieran reducido, un volumen significativo y creciente de consultas en este sentido y las discusiones mantenidas entre las empresas interesadas y el Banco demostraba la necesidad de estudios acerca de la posibilidad de creación de una modalidad específica para ese tipo de financiación.” (ALÉM [et al.] : 2005, p. 69)*

En el año 2002, en medio del turbulento escenario político con las elecciones presidenciales y el posible cambio de modelo de desarrollo, el BNDES lanza el “Programa de Apoyo a la Inversión de Empresas Brasileñas de Capital Nacional en el Exterior”. Este programa abre la puerta para que su actuación en el fomento a la internacionalización, hasta el momento indirecta, pueda realizarse directamente. Estaban previstas líneas de financiación en los segmentos del comercio, logística, infraestructura de servicios de apoyo a las exportaciones, instalación de unidades productivas en el exterior e incluso la formación de *joint-ventures* con empresas extranjeras para la apertura de mercados para productos brasileños o exportación de sus servicios.

Con la victoria de Lula en las elecciones, Brasil sufre un cambio de orientación en su política industrial, tecnológica y de comercio exterior. La apuesta del nuevo gobierno del Partido de los Trabajadores (PT) para la superación de los cuellos de botella de las cuentas externas brasileñas pasaría por el amplio incentivo a las exportaciones brasileñas. Y, dentro de esta perspectiva, la internacionalización de las empresas nacionales era una de las vías para potenciar el ingreso de divisas a medio-largo plazo.

---

<sup>187</sup> La utilización de la proposición “en” en lugar de “de” es intencional, puesto que actúa en beneficio no sólo del capital propiamente brasileño, sino también del capital extranjero allí instalado como si fuera nacional.

El BNDES se transformaría en un poderoso instrumento en las manos del gobierno para la ejecución de dicha política expansionista, muy consonante con la nueva política exterior de reacercamiento con los países vecinos, consolidándose como el gran referente económico en la región y alcanzando un mejor posicionamiento en el la geopolítica mundial.

Para que el BNDES pudiera estimular de forma directa el expansionismo brasileño hacían falta algunos ajustes legales en el reglamento interno de la entidad, que no tardaron en llegar. En el año 2003, por iniciativa del gobierno federal, buscando fortalecer la política de integración, se incorporó “como misión estratégica del Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social, el fomento de la integración de América del Sur.” (MANTEGA : 2011, p. 36) En el año 2005, se aprueba la Resolución 1.189 que oficializa el apoyo a los proyectos de internacionalización como una de las funciones principales de este banco de fomento brasileño.

*“La Resolución BNDES 1189 de 19/07/2005 constituye nuevo esfuerzo de política pública de fomento a operaciones de Inversión Directa en el Exterior de las empresas de capital nacional. La Resolución tuvo como objetivo “estimular la inserción y el fortalecimiento de empresas de capital nacional en el mercado internacional [...], a través del apoyo a inversiones o proyectos a ser realizados en el exterior, siempre que contribuyan para promocionar las exportaciones brasileñas”. ” (TUROLLA [et al.] : 2006, p. 10)*

A partir de ahí, el BNDES empieza a marcar diferencias en cuanto a la internacionalización de la empresa brasileña. Siempre apoyado en el argumento de la promoción de la actividad exportadora, el banco incluye en su campo de actuación inversiones en la construcción de nuevas unidades, en la adquisición, ampliación o modernización de unidades ya instaladas, la facilitación de capital de giro o incluso la participación societaria en compañías internacionales.

En este mismo año se realizó la primera operación en esta nueva línea de actuación financiada por el BNDES. Un préstamo de un total de 80 millones de dólares a la empresa Friboi, mayor empresa frigorífica de carne bovina del país para la adquisición de la argentina Swift Armour S.A. Con esa operación, la empresa brasileña adquirió el 85,3% de la argentina, posicionándose muy bien en el mercado del país vecino y entre los principales exportadores mundiales de carne. (ALÉM [et al.] : 2005, p. 71)

La medida sirvió, además, para incentivar el comercio de otros sectores estratégicos, de más valor añadido. La financiación de grandes proyectos en el exterior y la realización de los mismos por empresas brasileñas generó un efecto dinamizador en la exportación de los insumos para las grandes obras y materiales de consumo de origen brasileño, también financiada con recursos del banco.<sup>188</sup>

*“Como ejemplo de exportaciones a países de América del Sur financiadas por el BNDES en los últimos años, se destacan algunos bienes manufacturados de alto valor añadido y de materiales tales como: turbinas y válvulas para usinas hidroeléctricas, tubos de acero para gasoductos, paneles de control, vagones, camiones, tractores, máquinas escavadoras y usinas de asfalto.”*(MANTEGA : 2011, p. 37)

Las palabras del expresidente del BNDES, Guido Mantega<sup>189</sup>, destacan la contribución del banco en la positiva inserción comercial brasileña en América del Sur. Esta región es el objetivo central de la política de incentivos del BNDES. Aunque el banco extienda su campo de actuación hacia toda Latinoamérica, se apoya cada vez más en el argumento de la integración regional como justificante de su creciente actuación fuera del territorio brasileño.

El “Gráfico 33” ilustra claramente la relevancia que ocupa Latinoamérica en la política de desembolsos del BNDES. A la región le cupo el 61% del total de los desembolsos del banco para exportación de mercancías y servicios en 2011, un total de 1.642 millones de dólares.

Evidentemente, mucho de estos recursos se destinaron directamente a la exportación de mercancías. Sin embargo, la exportación de servicios adquiere cada vez más importancia en el comercio exterior brasileño y gran parte de estas operaciones están relacionadas con la actividad internacional de las empresas brasileñas de ingeniería y construcción.

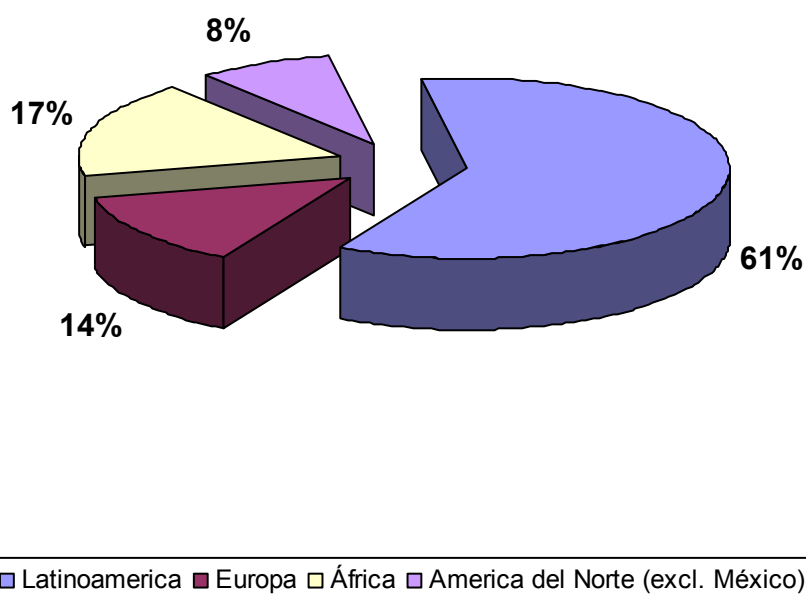
***Gráfico 33 Desembolsos para Exportación de Mercancías y Servicios del BNDES por Región de Destino (Año 2011)<sup>190</sup>***

---

<sup>188</sup> Este es un elemento que también favorece al superávit comercial brasileño en la región y la mejor inserción cualitativa, analizada en la sección “9.2.1”, p. 244.

<sup>189</sup> Actualmente ministro de Hacienda en el gobierno Rousseff.

<sup>190</sup> Gráfico elaborado con base en los datos de la tabla del “Anexo 47”, p. 379.



Fuente: (CAVALCANTI : 2012).

Este grupo de empresas fue de los mayores beneficiados de la nueva línea de actuación del BNDES y de la actual política exterior brasileña. La mencionada utilización del BNDES como instrumento de promoción de la integración regional tiene mucha más relación con la integración de las infraestructuras de los países vecinos que propiamente con la intensificación de los flujos comerciales, ya bastante estimulada por el MERCOSUR y la serie de acuerdos complementarios con países vecinos no miembros formales.

Desde que el banco inicia su apoyo directo a la financiación de proyectos en el exterior, muchos fueron relacionados con obras de grandes infraestructuras en los países vecinos. Algunos de son los que aparecen en la lista del “Cuadro 11” abajo:

***Cuadro 11 Principales Proyectos de Infraestructura Apoyados por el BNDES en Sudamérica***

Argentina	Uruguay	Venezuela	Colombia	Perú	Chile	Ecuador
- Berazategui, estación trat. de aguas residuales; - Las Palmas, suministro de agua; - Ampliación Gasod. TGS y TGN	- Red de Gas de Montevideo	- Metro de Caracas y Los Teques;  - Astillero Astialba;  - Siderúrgica Nacional	- Transmilenio, transporte urbano	- Bayovar, captación y suministro de agua;  - Central Hidr. de La Chaglia;  - Camisea, gasoducto	- Metre de Santiago: carros ferroviarios;  - Transantiago, transporte urbano	- Central Hidroeléctrica de San Francisco

Fuente: (CAVALCANTI : 2012).

Como se puede ver, se trata de importantes obras de infraestructuras para muchos de los países vecinos. En Argentina, por ejemplo, se desembolsaron aproximadamente 35 millones de dólares en un proyecto de la Transportadora de Gas del Norte (TGN) y más de 170 millones de dólares en otro proyecto de expansión de la Transportadora de Gas del Sur (TGS), en la que participa Petrobrás Energía S. A. (PESA), subsidiaria de Petrobrás en Argentina. “La TGS fue la encargada del transporte de alrededor del 60% del gas consumido en Argentina (...)” (MANTEGA : 2011, p. 40). También relacionada con la actividad de Petrobrás estuvo la financiación de la ampliación de la red de gas de Montevideo, llevada a cabo por “Montevideo Gas”, propiedad de la translatina brasileña.

Destacan, además, otros importantes proyectos, como los del metro de Santiago de Chile y de Caracas, la Central Hidroeléctrica de San Francisco, en Ecuador, o los de saneamiento, gas y hidroeléctrico en Perú. Proyectos estos fuera del marco geográfico del MERCOSUR, pero igual de trascendentes en el impulso expansionista brasileño.

### **10.2.3 La integración regional ampliada: el horizonte futuro para la expansión del capital brasileño**

En este análisis sobre la internacionalización de la empresa brasileña queda clara la relevancia del Estado, a través de la actuación del BNDES, como protagonista de este proceso. También se ha mencionado que la integración regional ha sido un fuerte argumento para la orientación del aparato estatal brasileño hacia el expansionismo en la región. Endosando, incluso, un



cambio jurídico en los objetivos estratégicos de la institución de fomento brasileña para que pudiera actuar en el exterior.

Hay que tener en cuenta, sin embargo, que la integración en cuestión no es la misma a que nos hemos referido a lo largo de las sesiones anteriores de este trabajo, cuándo se asociaba directamente el término integración a la experiencia del proceso del MERCOSUR.

El MERCOSUR sí que es interesante para las empresas que tienen interés en la internacionalización relacionada con el acceso a los mercados. Sin embargo, la apuesta por la internacionalización de los servicios, en especial los de ingeniería e infraestructuras ha logrado que la integración más destacada en la política de incentivos de Brasil fuera una integración más ampliada.

Aunque el Tratado de Asunción, en sus preámbulos, reconociera la necesidad de mejorar las interconexiones físicas como un importante elemento para profundizar en la integración económica, no establece las directrices para alcanzar dicho propósito. Más enfocado en la estrategia para alcanzar el mercado común, la promoción activa de la integración física y energética ha quedado al margen de los ámbitos de actuación del MERCOSUR.

Conciente de que los beneficios de una integración de las estructuras regionales sólo serían plenos si son llevados a cabo de forma ampliada, el propio Brasil lanza una propuesta de coordinación de la integración de las infraestructuras físicas fuera del marco del MERCOSUR. Es cuando surge, fruto de la cumbre de Brasilia, en el año 2000, el plan de acción conjunto de los doce países sudamericanos para renovar e integrar las infraestructuras entre sus países, ampliamente conocido como Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana (IIRSA).

*“La preocupación por la falta de una adecuada red de infraestructura regional ha quedado estampada en una reunión que mantuvieron los doce mandatarios de los países sudamericanos en Brasilia en 2000. En esta ocasión se expuso la necesidad de definir una estrategia de trabajo conjunta que buscara la integración de las infraestructuras nacionales. Esa estrategia fue denominada Iniciativa de Integración de Infraestructuras Regionales Sudamericanas.” (DE DEOS [et al.] : 2008-2009, p. 44)*

La ampliación del ámbito territorial hacia toda Sudamérica era una clara ventaja en relación con una posible propuesta desde el ámbito del MERCOSUR. En este sentido, la Iniciativa

para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana (IIRSA) constituía realmente un *locus* de expansión mucho más atractivo para la proyección internacional de la brasileña.

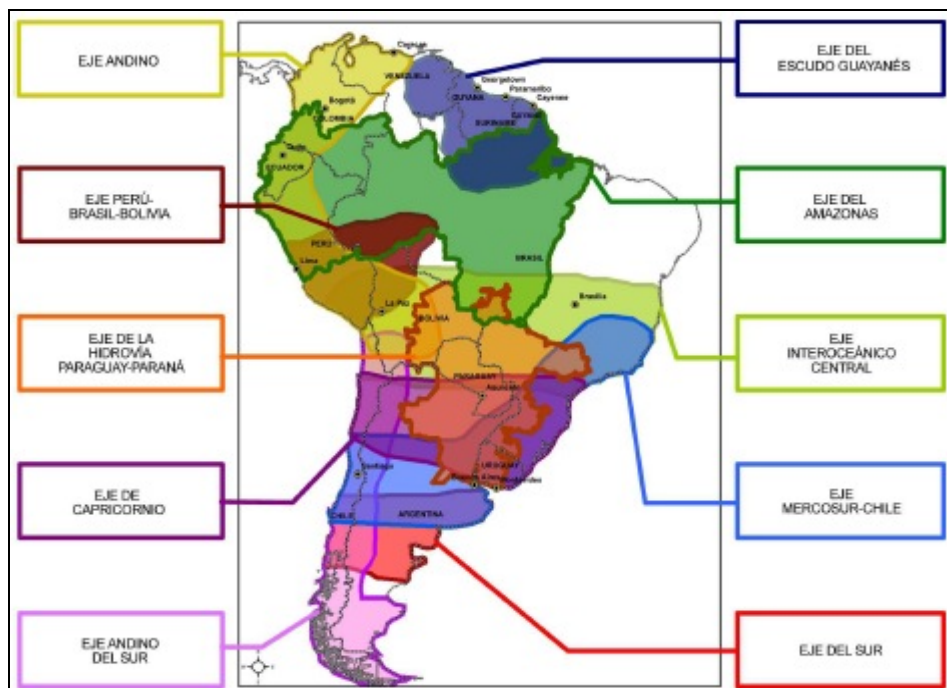
La idea de constituir un eje integrado de las infraestructuras con el objetivo de dinamizar y aportar competitividad a la economía sudamericana no era algo nuevo. Se remonta, necesariamente, a la experiencia brasileña de los 90, con la creación de los llamados Ejes Nacionales de Integración y Desarrollo (ENID). Los ENID tenían como sus tres objetivos centrales la “creación de un sistema integrado de logística que garantizase la competitividad de los productos brasileños en el exterior”, la incorporación de nuevas áreas de Brasil a la dinámica del comercio global; y la creación de condiciones para la hegemonía económica de Brasil en América del Sur.

Si se sustituyen las referencias a “Brasil” por las de “América del Sur” es posible encontrar claramente las similitudes entre la idea lanzada por la iniciativa brasileña y los objetivos propuestos por la IIRSA para la región. Además la estrategia de actuación estructurada en Ejes de Integración y Desarrollo de esta última es muy similar a la del modelo brasileño.

La comunión de objetivos entre algunos proyectos de la IIRSA y de los ENID no es mera casualidad. El fuerte poder de influencia de Brasil en la IIRSA hace que la iniciativa no beneficie a todos de modo igualitario. La gran mayoría de los proyectos tiene a Brasil como mayor beneficiario, sea directa o indirectamente. La IIRSA viene desempeñando un rol fundamental para crear los corredores de exportación que posibilitan mayor dinamismo de las exportaciones brasileñas no sólo hacia los vecinos, sino también hacia otros importantes socios comerciales mundiales, como la China, por la vía del Pacífico.

*“Analizando los proyectos de la IIRSA, visualizamos que gran parte de ellos gira en torno de Brasil, MERCOSUR y de la conexión de los Océanos Atlántico y Pacífico. De los diez “ejes de integración” de la iniciativa, siete engloban regiones o estados brasileños. Aproximadamente 57% de estas inversiones giran en torno de los “Ejes MERCOSUR-Chile” y “Perú-Brasil-Bolivia”.” (ARAUJO : 2012, p. 210)*

#### ***Cuadro 12 Ejes de Integración y Desarrollo de la IIRSA***



Fuente: IIRSA.

El mapa presentado en el “Cuadro 12” ilustra gráficamente la elevada participación de Brasil en los proyectos de integración física regional. El país participa en proyectos del “Eje de Capricornio”, con Argentina, Paraguay, Bolivia y Chile; del “Eje Hidrovía Paraguay-Paraná”, con Argentina, Paraguay y Bolivia; del “Eje del Amazonas”, con Colombia, Ecuador y Perú; del “Eje del Escudo Guayanés”, con Venezuela, Guyana y Surinam; del “Eje Interoceánico Central”, con Bolivia, Chile, Paraguay y Perú; del “Eje MERCOSUR-Chile”, con los miembros plenos del MERCOSUR y Chile; y del “Eje Perú-Brasil-Bolivia”.

Como se puede ver, la iniciativa, que en principio podría haber sido considerada como un abandono por parte de Brasil de la integración vía MERCOSUR, tenía por objetivo más bien complementar el proyecto expansionista brasileño. Y no sólo en la disminución de los costes de exportación fruto de la mejor estructura logística, sino también generando un amplio espacio para la actuación de las translatinas brasileñas en la región.

De hecho, la expansión de la participación del BNDES en proyectos de internacionalización de empresas brasileñas estuvo muy asociada a la evolución de la cartera de proyectos de la IIRSA para América del Sur, como comenta Araújo:

*“El incentivo crediticio del BNDES a las empresas brasileñas estuvo unido al impulso a la IIRSA. Ambos propiciaron inversiones financieras en América del Sur y la inserción de las constructoras brasileñas en su entorno.” (ARAUJO : 2012, p. 210)*

La ambiciosa propuesta de la IIRSA necesitaba un importante aporte de capital para su concreción. Y “casualmente” Brasil era el país de la región que más condiciones tenía de apoyar financieramente dicha propuesta. En el período entre 2005 y 2010, el volumen de créditos del BNDES aumentó en 391%, alcanzando la importante cifra de 96,32 mil millones de dólares en este último año. A título comparativo, este importe es 3,33 veces superior a los 28,85 mil millones de dólares desembolsados por el Banco Mundial (BM). (LEOPOLDO : 2011) En el mismo año, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Corporación Andina de Fomento (CAF), los dos más importantes bancos de desarrollo en la región, registraron desembolsos de 11,4 mil millones y de 4,6 mil millones de dólares respectivamente.<sup>191</sup> (GARCIA : 2011)

La parte de estos recursos destinados a la financiación de proyectos de infraestructura ha ido creciendo a lo largo de los años. Como se puede ver en la “Tabla 38”, los recursos desembolsados por la Modalidad BNDES-Exim destinados a proyectos de infraestructura aumentaron de 228,5 millones de dólares a cerca de 918,9 millones de dólares en tan sólo 4 años.

**Tabla 38 Desembolsos del BNDES-Exim para Infraestructuras en el Exterior (US\$ Miles)**

Sector	2004	2005	2006	2007	2008
Agua y Saneamiento	-	-	-	-	1.095,00
Ingeniería y Construcción	227.990,00	292.152,00	180.322,00	599.766,00	917.846,00
Electricidad y Gas	542,00	1.427,00	334,00	14.754,00	41,00
Información y Comunicaciones	-	-	-	95.210,00	-
Telecomunicaciones	-	495,00	-	-	-
Total Exim-Infraestructura	228.532,00	294.074,00	180.656,00	709.730,00	918.982,00

Fuente: (DE DEOS [et al.] : 2008-2009, p. 50)

<sup>191</sup> Cabe el matiz de que los 92,32 mil millones de dólares desembolsados por el BNDES son relativos a todas las operaciones de crédito del Banco, en el exterior y en territorio brasileño. Sin embargo, las cifras de los desembolsos de la institución dirigidos a la región no son menos impresionantes. En 2007, la cartera de operaciones para América del Sur alcanzaba los 11,5 mil millones de dólares, aún superior a las de CAF y BM.

Lo más llamativo en la tabla es, sin embargo, la elevada participación del sector de “Ingeniería y Construcción” en los desembolsos del BNDES-Exim. Se puede comprobar que, en los años de aumento de las inversiones en infraestructura, el sector resultó no sólo determinante para el crecimiento del monto total de préstamos, sino también a la hora de absorber la totalidad de las operaciones del BNDES para este fin.

Pese a las impresionantes cifras, la actuación del Estado brasileño como financiador regional no se limita a la expansión de los créditos BNDES en proyectos de integración regional. El país también participa en la composición de los principales fondos de las instituciones de fomento regional.

En la Corporación Andina de Fomento – CAF<sup>192</sup>, Brasil participa desde el año 1996. Sin embargo, sólo en el 2009 decide ampliar su participación e ingresar como miembro pleno. La participación de Brasil en la CAF se amplía del 2,5% al 10% del capital.

Una vez más, el BNDES ejerce de agente ejecutor de la política de Estado brasileño. En un memorando de Entendimiento entre CAF y BNDES, se sella la cooperación financiera entre Brasil y este banco de fomento regional. Se abren las posibilidades para la cofinanciación de proyectos de integración regional; la financiación por la CAF de proyectos en Brasil con financiación en reales brasileños; y el otorgamiento de garantías por la CAF a préstamos concedidos por el BNDES para la financiación de bienes y servicios de empresas brasileñas en todos los países accionistas de la institución. (GARCÍA : 2006, p. 65)

Además, el país también actúa en el ámbito del Fondo Financiero para la Cuenca del Plata (FONPLATA), con el cuál contribuye con un 33% del total; y en el ámbito del Fondo para la Convergencia Estructural del MERCOSUR (FOCEM), para el que contribuye con el 70% de su contribución total.<sup>193</sup>

Esta creciente participación de Brasil como financiador regional es parte de la estrategia de consolidar su liderazgo económico y político en la región. La necesidad de financiación por parte de los países para hacer viables los necesarios proyectos de infraestructuras en su

---

<sup>192</sup> Creada en 1970, la CAF es una institución financiera multilateral que apoya el desarrollo sostenible y la integración de los países accionistas. Estuvo formada inicialmente por los países andinos (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela) y luego integró como miembros a Argentina, Brasil, Costa Rica, Chile, España, Jamaica, México, Panamá, Paraguay, República Dominicana, Trinidad y Tobago y Uruguay. También se sumaron un total de 14 bancos privados de la región.

<sup>193</sup> Como ya hemos mencionado en el BLOQUE III -, ítem 7.2.

territorio, entre ellos los de la IIRSA, se une al exceso de divisas acumulados por Brasil en los últimos años, generando este impulso por la “cooperación financiera” del líder sudamericano para con sus vecinos de la región.

Sobre dicha vocación prestamista brasileña, Simone de Deos destaca que:

*“(...) existen otros importantes órganos que dan financiación a los proyectos de la IIRSA – como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Corporación Andina de Fomento (CAF) y el Fondo Financiero para la Cuenca del Plata (FONPLATA) – pero se enfatiza el papel del BNDES y de las firmas brasileñas para enseñar que la IIRSA, más que una instancia de dialogo entre países latinoamericanos, es un espacio donde confluyen los intereses del gobierno brasileño con los de las empresas de este país y el de las instituciones financieras.” (DE DEOS [et al.] : 2008-2009, p. 46)*

No hace falta decir que esta reciente proyección brasileña como prestamista está acompañada por un fuerte cerco diplomático y una agresiva promoción de sus empresas, productos y servicios. El trinomio Itamaraty (Ministerio de Relaciones Exteriores brasileño), Agencia Brasileña de Promoción de Exportaciones e Inversiones (APEX), y BNDES, fueron las herramientas perfectas para estrechar los lazos político-económicos con los vecinos sudamericanos, generando mayor dependencia por parte de los mismos de los recursos brasileños puestos a su disposición, y facilitando enormemente la llegada de empresas y productos brasileños, ampliando su espacio de acumulación.

#### **10.2.4 Reflexiones a modo de conclusión**

A lo largo de esta sección se ha podido confirmar que el proceso de internacionalización del capital en Brasil tiene todas las características de un típico desarrollo capitalista imperialista (o subimperialista según Marini).

La asociación entre el Estado brasileño y el capital privado nacional (e internacional residente) dibujada en los últimos años es tan evidente que resulta en una configuración política inimaginable hace tan sólo diez años, marcada por el fuerte apoyo político de buena

parte de la burguesía industrial al Partido de los Trabajadores (PT), la supuesta izquierda brasileña.

Tal situación es totalmente comprensible si se tiene en cuenta que, justamente en la “Era Lula,” los más poderosos grupos económicos en el país registraron ganancias récord y encontraron las mayores facilidades para la expansión de su proceso de acumulación.

El Estado brasileño puso todo su aparato a favor de la acumulación de capitales en el país y la expansión del capital brasileño hacia el mundo. Desde la reformulación de su política de créditos hasta su nueva línea de política exterior, muchas fueron las políticas públicas y reformas legales para el fortalecimiento de los grupos empresariales brasileños y el incentivo a su internacionalización.

Entre las herramientas para la expansión del capital nacional, la integración regional jugó un papel fundamental. En un primer momento, el acercamiento hacia los vecinos del MERCOSUR, especialmente Argentina y Uruguay, sirvió de laboratorio para que muchas de las empresas con actuación regional dieran el salto hacia mercados más maduros, como los de Europa y Estados Unidos.

En una etapa posterior, el enfoque regional se cambia a una perspectiva más amplia. Sin renunciar al MERCOSUR, su proyecto maestro, Brasil idea y hace viable la puesta en marcha de la IIRSA. Bajo la buena excusa de una necesaria red de infraestructuras sudamericana, logra ampliar el espacio de acumulación de sus empresas a todos los demás países de la subregión.

Dicha ampliación de este espacio de acumulación vino de la mano, como en el imperialismo clásico, del capital bancario. Sin embargo, el imperialismo brasileño, como decía Marini, es necesariamente diferente a los procesos primarios. En Brasil la esencia de este “capital bancario” que apoya la expansión del capital industrial no ha sido privada. El principal agente financiador, el BNDES, es un banco 100% estatal, y su capital proviene del pueblo brasileño, que financia compulsoriamente la gran parcela del proceso de acumulación del capital privado en el país. Tanto nacional como de origen extranjero.

El otro rasgo característico del proceso brasileño es que la composición orgánica observada en el país, aunque mayor que la media regional, es inferior a la practicada en muchos de los países centrales. Y que la pérdida de competitividad en los productos de mayor grado de elaboración, viene compensada por la superexplotación del trabajador en sus procesos productivos. Razón por la cuál Marini sugiere el término subimperialismo para diferenciar el

proceso de subordinación a una subpotencia como Brasil, del verificado en la subordinación a los países centrales.

Queda claro que el Estado brasileño fue siempre el elemento dinamizador del expansionismo económico de este país. La integración regional, en este caso mucho más la IIRSA que el MERCOSUR, ha sido el argumento para el derrumbe de las barreras no sólo comerciales, sino especialmente a la entrada y libre actuación de la empresa brasileña.

*“La IIRSA es un arma imperialista/subimperialista inteligente con embalaje de desarrollo e integración. Tratase de una metodología de repase de recursos naturales, mercados potenciales y soberanía a inversores privados, en escala continental, con respaldo político y seguridad jurídica.” (GARZON : 2009, p. 200)*

La dependencia y el “subdesarrollo” brasileño no han impedido la progresión de su capitalismo, que se fue moldeando y fue asumiendo una propia identidad. La tesis de Cardoso y Faletto sigue viva y Brasil es el ejemplo de la aplicación de un desarrollo dependiente dibujado en la propia “Era Cardoso”.

Aunque el país no condicione su desarrollo nacional al de una potencia dominante en una asociación política explícita, el modelo nacional-desarrollista actual no supera la subordinación en relación al capital extranjero.

En lugar de buscar la construcción de un modelo de desarrollo que supere su estructural dependencia del “centro”, Brasil apuesta por la estrategia de ampliar sus espacios de acumulación a través de la reproducción del modelo de subordinación al que es subyugado. Mientras siga teniendo transferencias de plusvalía que compensen sus pérdidas en la División Internacional del Trabajo entre las naciones, el país seguirá la senda de un modelo imperialista y dependiente tan contradictorio como eficaz.

### **Síntesis del capítulo 10**

- La búsqueda por valorización del capital de los países centrales los impulsaron hacia los países en desarrollo, como los del MERCOSUR. La distribución de estos flujos de



IED, sin embargo, se ha mostrado muy desigual. La mayor parte de los flujos se dirigió hacia Brasil, lo que acentuó todavía más las diferencias entre las estructuras productivas de los distintos países que forman parte del MERCOSUR, agudizando su mayor contradicción estructural y evidenciando su baja eficacia como instrumento de desarrollo para la región como un todo.

- La modernización de la estructura productiva pretendida con la apertura económica concentró sus beneficios en Brasil. La IED contribuyó para que el país lograra aumentar el valor añadido de su producción y de su comercio exterior. Algo que en Argentina, por ejemplo, se verificó con bastante menos intensidad.
- La estructura productiva brasileña ha alcanzado una composición orgánica del capital media superior a la de sus vecinos de integración. Y su estructura de comercio exterior se vio favorecida, en ámbito regional, por las leyes del intercambio desigual. El país podría perfectamente encuadrarse en la descripción del antiguo concepto de centro-periferia como un país central para las economías de sus vecinos de integración. Es decir, Brasil es el gran beneficiado por las transferencias de plusvalía oriundas de las distintas estructuras productivas en el interior de cada una de las economías de los países del bloque.
- En el análisis de la inserción brasileña en la economía global, dicha situación se revierte. En todos los años de integración, el país mantiene el nivel tecnológico de sus importaciones muy por encima del de sus exportaciones hacia el mundo. Coincidentemente, el índice de intensidad tecnológica de los productos importados por Brasil a nivel global, es muy semejante al elevado índice registrado para sus exportaciones hacia el MERCOSUR. O sea, el mismo Brasil que se beneficia de las transferencias de valor en la esfera regional, pierde con la aplicación de la misma ley en su relación con el resto del mundo.
- Se puede decir que la integración sudamericana resulta fundamental para una positiva dinámica de acumulación de la economía brasileña. La libre competencia entre

desiguales en el espacio común, hace que el líder del MERCOSUR reproduzca en el interior del bloque las mismas relaciones económicas de subordinación a las que es sometido en su relación con los países centrales.

- Los mecanismos jurídico-institucionales que garantizan la libertad y la libre-competencia en el MERCOSUR son los que viabilizan este espacio privilegiado de realización de los capitales nacionales y extranjeros actuando en territorio brasileño. El proceso de integración del MERCOSUR permitió que Brasil generase un espacio de compensación de sus pérdidas en el ámbito de la economía global con sus ganancias regionales.
- Las transferencias de valor no sólo ocurrieron por la vía del intercambio desigual. Brasil también adoptó una actitud imperialista respecto a la búsqueda de nuevos espacios de acumulación para la empresa nacional. Estimuló, el proceso de internacionalización de la empresa brasileña y el MERCOSUR fue un importante destino de las inversiones en Sudamérica, respondiendo por relevante 82,2% del total del IBE en la región.
- Como ejemplo de lo que ocurre en las relaciones comerciales, también para las inversiones Argentina responde por casi la totalidad de los proyectos brasileños en la región, gran parte de ellos industriales.
- En gran medida, los flujos de inversión están relacionados con la intensidad de los flujos comerciales. Los acuerdos en el marco del proceso de integración para la facilitación de la integración productiva y del libre tránsito de mercancía y capitales también ha contribuido para que empresas brasileñas emprendiesen su primera experiencia de internacionalización en el locus del Mercado Común.
- El fortalecimiento de las empresas brasileñas y la actitud más proactiva del Estado fueron los ingredientes necesarios para que los grupos empresariales brasileños se

destacasen aún más entre las empresas latinas con mayor potencial de internacionalización.

- Sin abdicar del MERCOSUR, Brasil idealiza y viabiliza la puesta en marcha de la IIRSA. Bajo la buena excusa de una necesaria red de infraestructuras sudamericana, el país logra ampliar el espacio de acumulación de sus empresas a todos los demás países de la subregión. En su eje de actuación “MERCOSUR-CHILE”, la IIRSA centralizaba las iniciativas de integración de infraestructura y energética relacionadas con el bloque económico sudamericano.
- La integración regional ha sido un fuerte argumento para la orientación del aparato estatal brasileño hacia el expansionismo en la región. La inclusión de la integración entre los objetivos estratégicos del BNDES abrió el camino para que esta institución pudiera actuar directamente en el exterior.
- El BNDES es el brazo financiero de Brasil en la región. Sus importantes aportaciones de capital a las iniciativas de integración generan una dependencia financiera en relación a Brasil algo novedosa y muy semejante a la estrategia estadounidense para lograr poder de influencia en los organismos multilaterales.
- El Estado brasileño fue el elemento dinamizador del expansionismo económico de este país, y la integración regional el argumento para el derrumbe de las barreras (esencialmente comerciales, aunque no sólo) a la entrada y libre actuación de la empresa brasileña en los países vecinos.

## CONCLUSIONES

A lo largo del presente estudio, hemos desarrollado diversos temas que se interconectan, con la finalidad de responder a una interrogante central: ¿Contribuye el MERCOSUR a una mejor inserción brasileña dentro del juego de fuerzas inherente al proceso de acumulación a escala global? La respuesta a esa pregunta es lo que define la hipótesis central aquí defendida; sin lugar a dudas, el MERCOSUR sí contribuye para una mejor inserción de la economía brasileña dentro de la lógica de acumulación en la escala global.

Y para llegar a dicha conclusión, hemos sacado a la luz importantes cuestiones complementarias, que constituyen aportaciones muy valiosas ya para corroborar la tesis central del presente trabajo, ya para guiar futuras investigaciones dentro de la perspectiva teórico-metodológica aquí propuesta.

Una primera aportación del trabajo consiste en el entendimiento del proceso de integración no como una categoría de análisis objetiva. Más que los resultados puntuales, se analizó aquí el trasfondo de las relaciones dibujadas en el seno del proceso de integración desde una perspectiva dinámica. Es decir, más allá de una valoración estadística de los resultados numéricos, el trabajo analiza la esencia de las relaciones entre los países envueltos en dicho proceso de integración y como el mismo ha podido modificar las relaciones de dependencia entre los actores del proceso, destacando especialmente los beneficios para Brasil como líder político y económico de la integración en Sudamérica.

Con base en el materialismo histórico y teniendo la dialéctica como metodología de análisis, se ha buscado sentar las bases para la comprensión de la realidad actual para encontrar respuestas a cuestiones estructurales de los dos objetos centrales de estudio: Brasil (más específicamente su inserción en el proceso de acumulación global) y el MERCOSUR.

Sobre Brasil se pudo comprender la esencia de su proceso de acumulación y como las particularidades de este mismo proceso fueron determinantes para que el país ocupe su actual papel en la División Internacional del Trabajo dentro de la dinámica de acumulación a escala mundial.

Ha quedado claro que este país, para muchos el aspirante latinoamericano a superar su condición de “periférico” y ascender al puesto de economía “desarrollada”, está todavía muy lejos de figurar en una posición puntera dentro de la dinámica de acumulación en la economía

global. Al analizar y comprender la génesis del capitalismo brasileño se puede identificar claramente que Brasil todavía sostiene una inserción subordinada en su relación con los países “centrales”, reproduciendo, en un ropaje moderno, su condición de primario-exportador.

La histórica vinculación del capitalismo brasileño a la actividad primario-exportadora, en especial por el papel que ocupó la renta cafetera en la acumulación primitiva brasileña, y el mantenimiento de una élite agraria cuyos orígenes remonta a la época colonial, son importantes elementos en el momento de comprender la fuerza de la agroindustria exportadora contemporánea y su elevado poder político en las esferas de gobierno.

Hemos visto que en el Brasil contemporáneo, pese a su potente parque industrial y al supuesto retorno al “desarrollismo” de los gobiernos recientes, la actividad primaria recobra el protagonismo cedido a la industria en los años de la Industrialización por Sustitución de Importaciones. El largo período de neoliberalismo exacerbado y la ausencia de un Estado activo en la conducción de la reestructuración productiva en Brasil resultaron en la importación de un patrón tecnológico desde fuera que ha desalentado el desarrollo de tecnologías propias en el campo industrial. El resultado de dicho proceso fue la profundización de la dependencia en relación a los “centros” y la subordinación de su desarrollo industrial a los patrones y procesos importados.

La actual “reprimarización” de las exportaciones brasileñas es una evidencia de que Brasil, pese a su relevancia como productor en algunos importantes segmentos industriales, no pudo afirmarse como un proveedor global de productos manufacturados de más alto valor añadido. Su rol en la División Internacional del Trabajo sigue el mismo: el de proveedor de productos primarios y demandante de manufacturados, esencialmente de media y alta tecnología.

La estrategia de industrialización llevada a cabo en Brasil entre los años 30 y 79 se basó en la industrialización como el eje del desarrollo económico en el país. Particularmente en los 60, con la implicación directa de importantes pensadores como Furtado en la planificación económica en Brasil, las ideas cepalinas se materializan en políticas económicas efectivas y la búsqueda por el desarrollo económico pasa a vincularse directamente al desarrollo industrial.

Sin embargo, y como se pudo constatar, la propia estrategia de desarrollo de la CEPAL fue cambiando a lo largo de los años. La institución y sus líneas de pensamiento se han adaptado a la ideología dominante de cada período y tanto el concepto, como la estrategia de desarrollo considerados apropiados, adquirieron contornos distintos según el período histórico.

Los proyectos de integración en América Latina fueron la apuesta cepalina para que los países de la región superasen sus estructurales restricciones al crecimiento, alcanzando un mayor nivel de desarrollo, tanto para el conjunto de los países, como para cada uno de manera individual.

Entre las tendencias teóricas absorbidas por los pensadores cepalinos, la (neo) liberal empieza a tener fuerza en un período clave de la historia latinoamericana. El estructuralismo adquiere un tono más liberal y su forma “actualizada”, el neoestructuralismo, se presenta como la creación teórica latinoamericana para lograr superar los cuellos de botella estructurales que seguían restringiendo el desarrollo de las economías de la región.

En este contexto, se introduce el segundo objeto de análisis del presente estudio: el MERCOSUR. El Mercado Común del Sur se presenta como la materialización de la estrategia neoestructuralista para la región. Una iniciativa de integración que se proponía ser más que un área de libre comercio. Que conjugaba las preferencias comerciales regionales con el proceso de apertura generalizada de las economías implicadas en el proceso, no obstaculizando el movimiento a favor del multilateralismo y de la liberalización comercial impulsado desde el GATT/OMC (es decir, desde Washington).

Los elementos aportados en el Bloque III permiten comprender el contexto de surgimiento de dicha iniciativa de integración, elucidando el porqué y en qué se difiere de las anteriores iniciativas de la región. Su vocación liberalizante y el particular contexto económico de su surgimiento (la década de los 90), motivaron innumerables disonancias entre sus estados miembros y pusieron en peligro, en más de una ocasión, la propia continuidad del proyecto de integración.

Pese a la dificultad en el avance del proceso, Brasil siempre se ha mostrado muy dispuesto a defender la relevancia y la viabilidad del proyecto del MERCOSUR. Muchas veces incluso cuando sus propios socios de integración no lo tenían tan claro.

Las disputas por el liderazgo regional eran algo que, en cierto modo, potenciaban los conflictos de interés entre los dos grandes del bloque. Aunque Brasil fuera mucho más relevante económicamente, Argentina ejercía una fuerte influencia política en los dos pequeños miembros del grupo. En especial sobre Uruguay, dada las intensas relaciones económicas entre ambos.

No obstante, la lógica de la liberalización siempre tiende a favorecer al más fuerte. Y, sin lugar a dudas, la más potente economía del subcontinente sudamericano es la de Brasil. Este

país ha sido el gran favorecido, tanto económicamente como políticamente, por el avance del proceso de integración sudamericano.

En el campo político-institucional, Brasil siempre ha podido manejar, según sus intereses, el desarrollo del MERCOSUR como institución. La propia estructura funcional del bloque y su modelo de toma de decisiones, muy enfocado en las cumbres presidenciales, colaboraron al aumento del poder de influencia brasileño y para el desequilibrio de fuerzas entre los países implicados.

Además, la profundización de la integración económica, de fuerte sesgo liberal, ha contribuido a profundizar la dependencia económica de los demás países miembros con respecto a Brasil. El derrumbe de las barreras comerciales y de las restricciones al tránsito de capitales en el espacio comunitario propició el aumento de la interdependencia a gran escala y de forma desproporcionada.

Los análisis de los flujos comerciales dejan clara dicha desproporcionalidad. Brasil es mucho más importante para sus socios de integración que los mismos para él. Incluso Argentina, una economía potente en el contexto latinoamericano, ha visto como su dependencia en relación a Brasil se incrementaba año tras año con la profundización del MERCOSUR. El hecho de que Brasil esté por delante de potencias como los Estados Unidos o China, como socio comercial argentino, es un ejemplo de la intensidad de la relación forjada con los acuerdos de integración y el acercamiento estratégico entre ambos.

En relación a los países pequeños, la dependencia que ya era grande se volvió todavía más importante. Paraguay y Uruguay apuestan en el desarrollo conjunto del MERCOSUR y en la proyección internacional que adquieren con el Bloque, especialmente por el destacado papel que viene asumiendo Brasil. Asumen su condición de dependientes y apuestan en apoyarse en el desarrollo brasileño, fieles al estilo de desarrollo asociado y dependiente de Cardoso y Faletto.

Se pudo ver también que la relación de dependencia engendrada en el seno del MERCOSUR no sólo se limita a su dimensión cuantitativa. Brasil se destaca no sólo por cuanto exporta e importa de sus socios de integración, sino por las categorías de productos que componen esos relevantes flujos comerciales.

El desarrollo industrial en el líder sudamericano encontró condiciones de crecimiento privilegiadas en comparación a las de sus vecinos de integración. Primeramente, le ha diferenciado la más amplia capacidad de actuación de su Estado. En su época

intervencionista, el Estado brasileño viabilizó la construcción de un poderoso aparato productivo estatal que puso el país entre los productores industriales más destacados mundialmente.

Luego, su vasto mercado fue otro elemento diferencial en cuanto a la captación de inversiones extranjeras privadas ya en el período de la ISI, ya en la etapa Pos-MERCOSUR. La búsqueda de nuevos mercados siempre es un criterio en la toma de decisión sobre la internacionalización de la empresa industrial, y aunque el argumento del libre acceso al mercado comunitario fuera utilizado por todos los miembros del MERCOSUR, hubo una concentración de las inversiones extranjeras en el país con mayor mercado potencial. Brasil ha recibido una parte considerable de las inversiones extranjeras hacia el MERCOSUR, concentrando los beneficios de la reestructuración productiva y modernización intrínseca a la estrategia de desarrollo dibujada para la región.

A la concentración del desarrollo industrial en Brasil se suma el carácter liberalizante del proceso de integración del MERCOSUR, resultando en un fuerte incremento del papel de Brasil como proveedor de bienes de más alto valor añadido a sus socios del bloque. La composición de los flujos de comercio en el seno del MERCOSUR es extremadamente favorable a Brasil, no sólo en el sentido de los flujos monetarios (Brasil es superavitario con todos sus socios), sino también por el grado de intensidad tecnológica incorporada a las exportaciones brasileñas.

Además, el carácter abierto de la reestructuración productiva impulsada en el conjunto de los países del Mercado Común del Sur y la liberalización de los flujos de mercancías entre los países miembro, viabilizaron la repartición de los procesos productivos de grandes sectores industriales (como el automotor, por ejemplo) entre los territorios nacionales del área de integración. Este fue otro motivo por el cuál se han incrementado los flujos de comercio interregionales y se ha agregado valor a la canasta de productos comercializados.

La formación de cadenas productivas integradas en el ámbito regional ha contribuido para que las exportaciones de los demás países hacia Brasil también sufrieran una mejora cualitativa. Sirven de ejemplos los incrementos observados en las importaciones brasileñas de productos de media intensidad tecnológica desde Argentina, o de baja intensidad desde Paraguay. Sin embargo, Brasil sigue como el gran beneficiario de dicha fragmentación geográfica de la producción. La importación de los insumos industriales desde los vecinos son más que compensados por las exportaciones de los productos acabados, de mayor valor añadido, que



hacen la balanza comercial pender nuevamente hacia el lado brasileño. El resultado es que, a lo largo de los años de MERCOSUR, Brasil ha logrado aumentar el peso de las exportaciones de bienes de media y alta tecnología, alcanzando en el ámbito regional una inserción comercial totalmente distinta de la verificada a nivel global.

Es interesante constatar que el mismo país posee esa contradictoria participación en la División Internacional del Trabajo en las esferas global y regional. El mismo país, que en su relación con el resto del mundo se inserta en la dinámica de acumulación global desde una posición subordinada, perpetuando su histórico rol de primario-exportador, se presenta en ámbito regional como un importante proveedor de bienes industriales de media-alta intensidad tecnológica.

El elemento de conexión entre los dos objetos centrales del estudio (Brasil y el MERCOSUR) y la hipótesis central del trabajo pasa por esa dupla función brasileña en la División Internacional del Trabajo y la lectura que se puede hacer desde la teoría crítica de dicha situación.

Las diferencias entre las estructuras productivas de los distintos países llevan a la existencia de diferentes composiciones orgánicas del capital y, consecuentemente, a intercambios comerciales de mercancías por precios no correspondientes a sus valores. Como se pudo ver en las pautas teóricas definidas en el Bloque I, los países con mayor composición orgánica del capital son los mayores beneficiarios de las transacciones comerciales internacionales, pues se apropian de cantidades superiores a las que representarían el valor generado en sus procesos productivos, caracterizando las transferencias de valor que resultan en ventajas y desventajas en los términos de intercambio entre países.

En el particular caso brasileño, el hecho de que el país no se haya consolidado a nivel global como un exportador, en primera instancia, de productos primarios, le posiciona como un emisor neto de plusvalía. Lo que no quiere decir que Brasil no sea una potencia industrial global.

La industria brasileña es de las más consolidadas en el mundo y su parque industrial de los más grandes y potentes. Sin embargo, la génesis de la industrialización en Brasil y su concepción subordinada hicieron que el país adquiriera cuerpo industrial, pero no desarrollara una industria competitiva, a los patrones de los países centrales. El modelo de industrialización desde fuera, potenciado por la privatización y desnacionalización de casi la totalidad de la empresa pública en Brasil, limitó el desarrollo interno de una industria nacional

puntera, capaz de competir con la producción industrial de países centrales en igualadas condiciones de competencia.

El matiz referente a las condiciones de competencia es muy apropiado para desarrollar el papel que ocupa el MERCOSUR en este juego. El proceso de integración sudamericano, por muy “multilateral” que sea, establece preferencias arancelarias claras para productos originarios de sus estados miembros. Además de las preferencias explícitas, la creciente dependencia económica, y la consecuente alineación política que de ella emana, hacen que los países vecinos y socios de integración tengan una implícita intención de mantener “contenta” a la potencia regional económica que tienen a su lado, con quién ataron su estrategia de desarrollo en función de los compromisos asumidos en el ámbito del acuerdo regional.

La inserción soberana que no encuentra en el ámbito global, la tiene Brasil en el ámbito regional. Amparado en el aparato institucional construido y en los compromisos políticos adquiridos por las naciones implicadas en el proyecto regional, Brasil logra intensificar, cada vez más, el grado de penetración de su economía en la de sus socios regionales. La disminución de las barreras al comercio intrazona proporciona las condiciones perfectas para que la producción industrial brasileña encuentre en la región un espacio de acumulación privilegiado.

El hecho de haber sido el principal destinatario de los capitales productivos en el ámbito del MERCOSUR alzó a Brasil a un nivel de productividad y competitividad superior a la media de los demás países miembros del bloque sudamericano. En este caso, Brasil reúne condiciones para beneficiarse de la misma máxima de las transferencias de valor de la que padece a nivel global. El hecho de que el país se sitúe en una posición intermediaria entre las composiciones orgánicas medias en América del Sur y los grandes centros industriales globales viabiliza que este mismo país ejerza, a la vez, su condición de “dominado” y “dominante” en los ámbitos de análisis global y regional.

Del mismo modo que el país transfiere plusvalía a los centros de los que demanda productos de más elevado valor añadido y de mayor complejidad tecnológica, Brasil reproduce en ámbito regional dicho esquema de transferencias. El campo de actuación abierto por la integración regional posibilita a la producción brasileña de más elevado grado de elaboración, (mayor composición orgánica) competir directamente con los productos oriundos de los países centrales en este espacio privilegiado para la realización de su proceso de acumulación. En competencia directa con países como China y Estados Unidos, Brasil tiene en el

MERCOSUR un enorme diferencial para lograr la preferencia en los mercados de los países implicados. En este sentido, es innegable la contribución de la integración sudamericana para posibilitar dicha compensación de las pérdidas por las transferencias de valor a la escala global. La integración es el vehículo que viabiliza esas compensaciones en la región sudamericana.

Como si no fueran suficientes las ventajas oriundas de las transferencias de valor por la vía comercial, la integración económica viabilizó un aumento representativo de los movimientos de capitales brasileños hacia los países vecinos. El grado de desarrollo alcanzado por las empresas brasileñas despertó el ansia por explotar las oportunidades de intensificar su proceso de acumulación en territorios externos a los límites geográficos brasileños.

La asociación entre el capital industrial y el capital bancario, característica principal de los movimientos de expansión imperialista de finales del siglo XIX, se materializan en Brasil por la mano del Estado. La aportación del capital bancario en el proceso de expansión internacional del capital industrial brasileño se traduce, prácticamente en su totalidad, en la actuación del BNDES y su contribución como agente promotor de la exportación de capitales en Brasil.

En dicha dinámica de internacionalización de capitales brasileños, la integración económica sudamericana tuvo papel fundamental para la consolidación de Brasil como importante inversor externo en los países de la región. En primer lugar, en el ámbito del MERCOSUR la lógica de liberalización y libre tránsito en el espacio común no se restringe a las mercancías. También prevé el bloque económico la libertad en los flujos de capitales e incluso de mano de obra, lo que genera condiciones de actuación privilegiadas a las empresas brasileñas, haciendo que muchas canalizasen sus primeros movimientos de internacionalización hacia los socios de integración.

La incorporación de la promoción de la integración regional como uno de los objetivos del BNDES desató las restricciones legales para que el banco pudiera implementar una estrategia más agresiva de internacionalización del capital brasileño. El aval para que el banco aporte capital a proyectos de integración hacia fuera de los límites geográficos brasileños ha permitido que la expansión de su actuación como ente bancario se uniera al interés brasileño de ampliar el campo de actuación internacional para el capital industrial nacional.

Los préstamos condicionados a la participación de la empresa brasileña en los proyectos de ámbito regional son una realidad y ejemplifican el grado de implicación del BNDES en el

movimiento de expansión imperialista del capital brasileño. Con la penetración del capital industrial brasileño en los países vecinos, la apropiación de plusvalía de los países de la región por parte de Brasil no se realiza sólo por la vía comercial, sino también, por la explotación directa, viabilizada por la actuación del capital productivo brasileño en el espacio territorial de los países vecinos e implicados en los proyectos de integración.

El binomio “Integración Regional – BNDES” se ha mostrado muy efectivo en la dinámica expansionista de la economía brasileña y su búsqueda por una mejor inserción en el proceso de acumulación en la esfera global. El MERCOSUR ha sido la apuesta brasileña como estrategia de integración regional y la implicación de Brasil en el proceso de expansión del MERCOSUR, no deja dudas que el modelo de integración adoptado contribuye enormemente a la intensificación de su proceso de acumulación.

La reciente incorporación de Venezuela como miembro pleno del MERCOSUR y el manifiesto interés de Bolivia y Ecuador en iniciar los trámites formales para este mismo fin, entierran las voces que daban este proceso de integración como superado por la nueva dinámica regida por la UNASUR y su perspectiva más ampliada.

Ha quedado claro que, al menos en la visión brasileña, ambos proyectos no son excluyentes. Por lo contrario. Brasil articula todo lo posible para que el MERCOSUR sea el brazo económico de la UNASUR y vislumbra la posibilidad de que, del acercamiento político proporcionado por esta última, nuevos actores estén dispuestos a sumarse a su proyecto de integración económica para Sudamérica.

La implicación brasileña con el proyecto de la UNASUR es más que comprensible. La integración ampliada en el subcontinente era algo que ya estaba en marcha y que tenía en Venezuela su principal promotor e interlocutor político. Brasil no iba a estar ajeno a un movimiento tan importante, en su principal zona de influencia y logró apropiarse del proyecto, transformándolo en algo que sea compatible a su estrategia para la región y que amplíe su liderazgo.

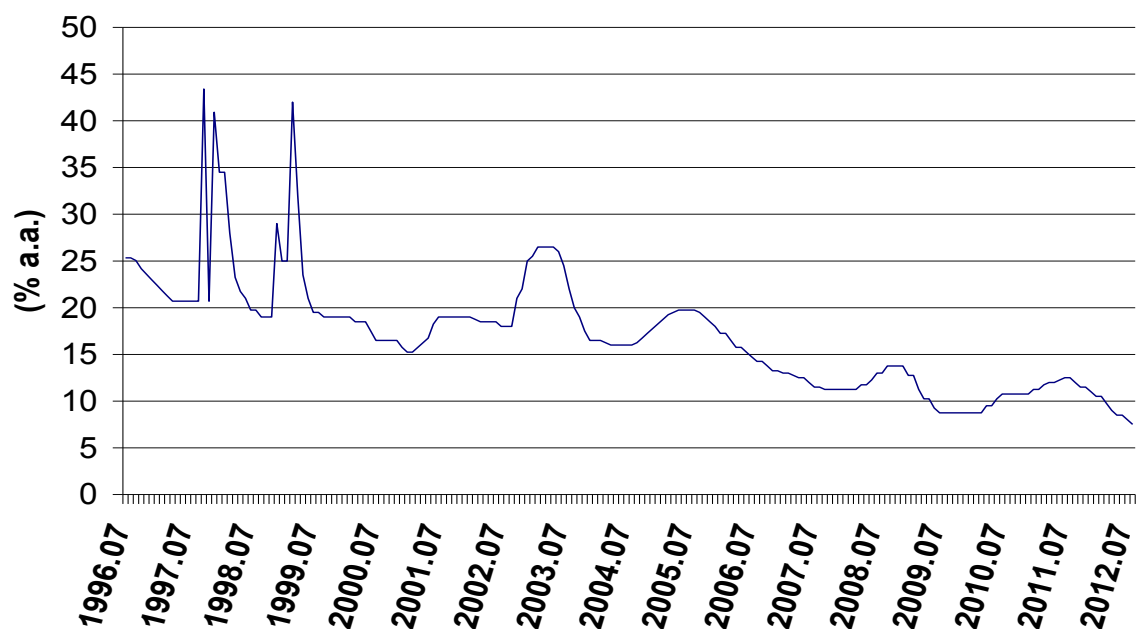
Hoy, como incuestionable líder político de la UNASUR, Brasil sigue promocionando y apostando en la profundización y ampliación del MERCOSUR como su estrategia de desarrollo para la región. Los más de veinte años de tropiezos y aciertos del Mercado Común del Sur no serían fácilmente reemplazados por un nuevo modelo de integración, lleno de incógnitas y de aspirantes a protagonistas políticos.

Puede que se cuestione la aportación del MERCOSUR como instrumento de desarrollo para la región, pero no resta dudas de que, para Brasil, la existencia del MERCOSUR ha supuesto un enorme beneficio político y económico en sus aproximadamente dos décadas de existencia. Tanto su concepción institucional, como su lógica de funcionamiento han proporcionado a este país las condiciones perfectas para compensar en el ámbito regional la subordinada posición que ocupa en la dinámica de acumulación global.

La creación de este espacio privilegiado de acumulación también fue el punto de partida para la incursión del capital brasileño como un nuevo actor global relevante. El grado de penetración del capital brasileño en importantes economías de la región, como la Argentina, y el creciente grado de dependencia (y no sólo comercial) de las mismas en relación a la economía brasileña, remonta inevitablemente al subimperialismo de Marini. Brasil ejerce en ámbito regional la misma dominación a la que está condicionado internacionalmente. Y el MERCOSUR fue y seguirá siendo un mecanismo de consolidación y ampliación de esta dominación.

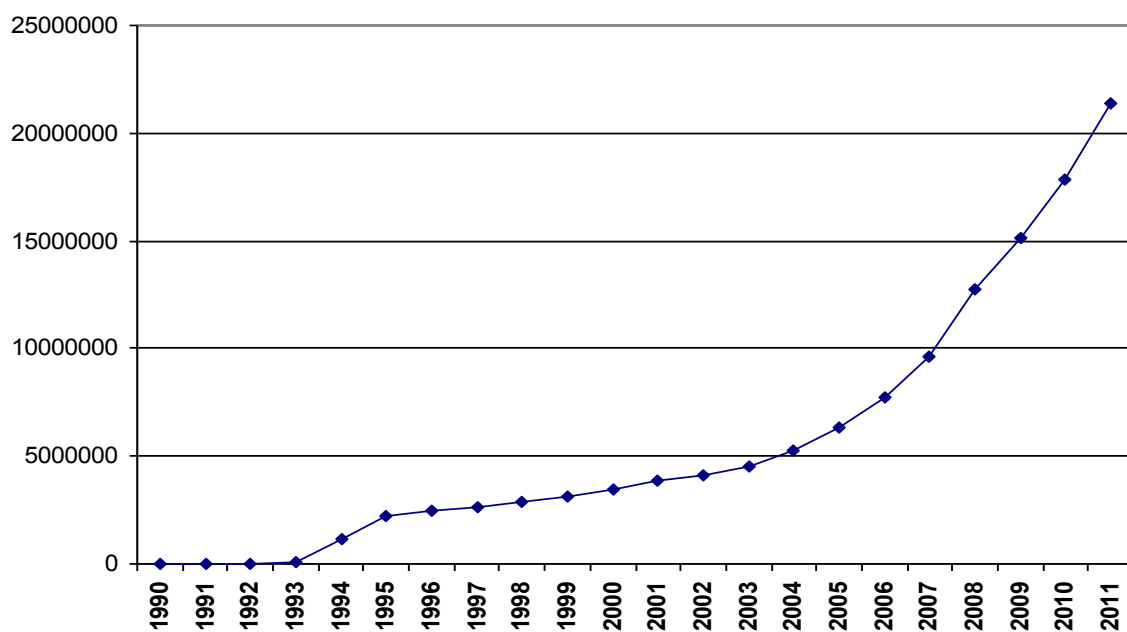
# ANEXOS

## *Anexo 1 Evolución de la Tasa SELIC (Remuneración de los Títulos Públicos)*



Fuente: Bacen

## *Anexo 2 Crédito al Sector Privado (Familias y Empresas)*



Fuente: Ipeadata.

**Anexo 3**      **Tabla Base del Gráfico “Valor Añadido por Sectores de Actividad en % del PIB (1947 – 2011)”**

<b>Año</b>	<b>Agropecuaria</b>	<b>Industria</b>	<b>Servicios</b>
1947	21,36	25,97	55,68
1948	23,44	24,87	54,56
1949	24,18	25,36	53,01
1950	25,08	24,96	53,33
1951	24,57	25,97	52,81
1952	25,81	24,97	52,51
1953	24,36	26,26	52,79
1954	24,99	26,69	51,93
1955	24,32	26,58	52,75
1956	21,80	28,23	53,34
1957	21,20	28,86	53,72
1958	19,01	32,15	52,16
1959	17,66	33,94	51,30
1960	18,28	33,19	51,48
1961	17,48	33,53	52,05
1962	18,05	33,57	51,74
1963	16,47	34,18	52,63
1964	16,86	33,68	53,04
1965	16,50	33,24	54,28
1966	14,77	34,21	55,44
1967	14,32	33,45	56,65
1968	12,32	36,34	55,86
1969	11,92	36,88	55,84
1970	12,35	38,30	56,22
1971	13,05	38,83	55,33
1972	13,08	39,51	54,20
1973	12,63	41,92	51,35
1974	12,19	43,16	51,24
1975	11,52	43,27	52,40
1976	11,71	43,03	53,09
1977	13,63	41,78	52,72
1978	11,19	43,08	54,80
1979	10,78	43,57	54,44
1980	10,89	44,09	52,73
1981	11,19	44,31	55,16
1982	9,69	45,77	55,61
1983	12,47	44,35	57,11
1984	13,79	46,20	53,46
1985	12,61	47,97	52,89
1986	12,09	47,20	48,69
1987	10,82	47,51	57,59
1988	11,39	46,76	58,64
1989	9,79	46,34	70,36
1990	8,10	38,69	70,34
1991	7,79	36,16	68,93
1992	7,72	38,70	77,50
1993	7,56	41,61	81,82
1994	9,85	40,00	64,25
1995	5,77	27,53	66,70
1996	5,51	25,98	68,50
1997	5,40	26,13	68,47
1998	5,52	25,66	68,82
1999	5,47	25,95	68,58
2000	5,60	27,73	66,67
2001	5,97	26,92	67,10
2002	6,62	27,05	66,33
2003	7,39	27,85	64,77
2004	6,91	30,11	62,97
2005	5,71	29,27	65,02
2006	5,48	28,75	65,76
2007	5,56	27,81	66,63
2008	5,91	27,90	66,18
2009	5,63	26,83	67,54
2010	5,30	28,07	66,63
2011	5,46	27,53	67,01

Fuente: IBGE – Sistema de Cuentas Nacionales, ref. 2000.

**Anexo 4 Clasificación Adoptada para la División por Intensidad Tecnológica**

CATEGORÍA	EJEMPLOS DE PRODUCTOS	CUCI <sup>a/</sup>
<b>A. BIENES PRIMARIOS</b>		
	Fruta fresca, carne, arroz, cocoa, te, café, madera, carbón, petróleo crudo, gas, minerales concentrados y chatarra	001, 011, 022, 025, 034, 036, 041, 042, 043, 044, 045, 054, 057, 071, 072, 074, 075, 081, 091, 121, 211, 212, 222, 223, 232, 244, 245, 246, 261, 263, 268, 271, 273, 274, 277, 278, 281, 286, 287, 289, 291, 292, 322, 333, 341.
<b>B. BIENES INDUSTRIALIZADOS</b>		
- Manufacturas basadas en recursos naturales	Preparados de fruta y carnes, bebidas, productos de madera, aceites vegetales Metales básicos (excepto acero), derivados del petróleo, cemento, piedras preciosas, vidrio.	012, 014, 023, 024, 035, 037, 046, 047, 048, 056, 058, 061, 062, 073, 098, 111, 112, 122, 233, 247, 248, 251, 264, 265, 269, 423, 424, 431, 621, 625, 628, 633, 634, 635, 641, 282, 288, 323, 334, 335, 411, 511, 514, 515, 516, 522, 523, 531, 532, 551, 592, 661, 662, 663, 664, 667, 681, 682, 683, 684, 685, 686, 687, 688, 689.
- Manufacturas de baja tecnología	Textiles, ropa, calzado, manufacturas de cuero, bolsos de viaje. Cerámica, estructuras simples de metal, muebles, joyería, juguetes, productos plásticos.	611, 612, 613, 651, 652, 654, 655, 656, 657, 658, 659, 831, 842, 843, 844, 845, 846, 847, 848, 851, 642, 665, 666, 673, 674, 675, 676, 677, 679, 691, 692, 693, 694, 695, 696, 697, 699, 821, 893, 894, 895, 897, 898, 899.
- Manufacturas de tecnología media	Vehículos de pasajeros y sus partes, vehículos comerciales, motocicletas y sus partes. Fibras sintéticas, químicos y pinturas, fertilizantes, plásticos, hierro y acero, cañerías y tubos. Maquinaria y motores, máquinas industriales, bombas, barcos y relojes.	781, 782, 783, 784, 785, 266, 267, 512, 513, 533, 553, 554, 562, 572, 582, 583, 584, 585, 591, 598, 653, 671, 672, 678, 786, 791, 882, 711, 713, 714, 721, 722, 723, 724, 725, 726, 727, 728, 736, 737, 741, 742, 743, 744, 745, 749, 762, 763, 772, 773, 775, 793, 812, 872, 873, 884, 885, 951.
- Manufacturas de alta tecnología	Maquinas para procesamiento de datos, de telecomunicaciones, equipos de televisión, y transistores, turbinas, equipos generadores de energía. Artículos farmacéuticos, aviones, instrumentos ópticos y de precisión, cámaras fotográficas.	716, 718, 751, 752, 759, 761, 764, 771, 774, 776, 778, 524, 541, 712, 792, 871, 874, 881.
<b>C. OTRAS TRANSACCIONES</b>		
	Electricidad, películas cinematográficas, impresos, transacciones especiales, oro, monedas, animales (mascotas), obras de arte.	351, 883, 892, 896, 911, 931, 941, 961, 971.

Fuente: SANJAYA, Lall (2000). The technological structure and performance of developing country manufactured exports, 1985-98. Oxford development studies, 28(3), 337-69.

a/: CUCI = Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional, versión 2.



**Anexo 5 Balanza Comercial MERCOSUR-MUNDO (Miles de US\$ Fob)**

Año	Exportación	Importación	Saldo	Corriente de Comercio
1991	45.906.254	32.328.120	13.578.134	78.234.374
1992	50.304.666	38.848.037	11.456.629	89.152.703
1993	54.004.264	46.049.791	7.954.473	100.054.055
1994	62.115.108	59.791.506	2.323.603	121.906.614
1995	70.494.361	76.095.150	-5.600.789	146.589.511
1996	74.996.795	83.537.039	-8.540.244	158.533.834
1997	83.284.067	97.215.514	-13.931.447	180.499.581
1998	81.357.287	95.845.025	-14.487.738	177.202.311
1999	74.323.261	80.071.598	-5.748.338	154.394.859
2000	84.624.707	86.857.157	-2.232.450	171.481.864
2001	87.944.433	81.165.654	6.778.779	169.110.088
2002	88.959.662	59.857.792	29.101.870	148.817.454
2003	106.655.856	66.287.302	40.368.554	172.943.159
2004	135.743.873	91.066.064	44.677.809	226.809.937
2005	163.695.184	109.441.669	54.253.514	273.136.853
2006	190.149.260	135.036.887	55.112.372	325.186.147
2007	223.763.391	176.811.572	46.951.819	400.574.963
2008	278.366.498	248.549.093	29.817.405	526.915.591
2009	217.216.338	181.862.297	35.354.041	399.078.635
2010	280.431.608	254.150.440	26.281.167	534.582.048

Fuente: CEPAL y Aliceweb-Mercosur.

**Anexo 6 Variación Anual del Comercio MERCOSUR – MUNDO (%)**

Año	Exportación	Importación	Saldo	Corriente de Comercio
1991	-	-	-	-
1992	10%	20%	-16%	14%
1993	7%	19%	-31%	12%
1994	15%	30%	-71%	22%
1995	13%	27%	-341%	20%
1996	6%	10%	52%	8%
1997	11%	16%	63%	14%
1998	-2%	-1%	4%	-2%
1999	-9%	-16%	-60%	-13%
2000	14%	8%	-61%	11%
2001	4%	-7%	-404%	-1%
2002	1%	-26%	329%	-12%
2003	20%	11%	39%	16%
2004	27%	37%	11%	31%
2005	21%	20%	21%	20%
2006	16%	23%	2%	19%
2007	18%	31%	-15%	23%
2008	24%	41%	-36%	32%
2009	-22%	-27%	19%	-24%
2010	29%	40%	-26%	34%

Fuente: CEPAL y Aliceweb-Mercosur.

**Anexo 7**      **Índice de Variación del Comercio MERCOSUR – MUNDO (Año base: 1991)**

<b>Año</b>	<b>Exportación</b>	<b>Importación</b>	<b>Saldo</b>	<b>Corriente de Comercio</b>
1991	100,0	100,0	100,0	100,0
1992	109,6	120,2	84,4	114,0
1993	117,6	142,4	58,6	127,9
1994	135,3	185,0	17,1	155,8
1995	153,6	235,4	-41,2	187,4
1996	163,4	258,4	-62,9	202,6
1997	181,4	300,7	-102,6	230,7
1998	177,2	296,5	-106,7	226,5
1999	161,9	247,7	-42,3	197,3
2000	184,3	268,7	-16,4	219,2
2001	191,6	251,1	49,9	216,2
2002	193,8	185,2	214,3	190,2
2003	232,3	205,0	297,3	221,1
2004	295,7	281,7	329,0	289,9
2005	356,6	338,5	399,6	349,1
2006	414,2	417,7	405,9	415,7
2007	487,4	546,9	345,8	512,0
2008	606,4	768,8	219,6	673,5
2009	473,2	562,6	260,4	510,1
2010	610,9	786,2	193,6	683,3

Fuente: CEPAL y Aliceweb-Mercosur.

**Anexo 8**      **Participación Relativa del Comercio del MERCOSUR en el Total del Comercio Mundial**

<b>Año</b>	<b>Exportaciones</b>	<b>Importaciones</b>
1990	1,33%	0,81%
1991	1,31%	0,94%
1992	1,34%	1,07%
1993	1,43%	1,26%
1994	1,44%	1,44%
1995	1,36%	1,53%
1996	1,39%	1,58%
1997	1,49%	1,78%
1998	1,48%	1,76%
1999	1,30%	1,41%
2000	1,31%	1,35%
2001	1,42%	1,31%
2002	1,37%	0,94%
2003	1,41%	0,89%
2004	1,48%	1,00%
2005	1,56%	1,06%
2006	1,57%	1,14%
2007	1,60%	1,29%
2008	1,74%	1,58%
2009	1,75%	1,48%

Fuente: Unctad

**Anexo 9      Exportaciones Intra y Extrarregional del MERCOSUR (Miles de US\$ Fob)**

<b>Año</b>	<b>Intrarregional</b>	<b>Extrarregional</b>	<b>Total MERCOSUR</b>
1991	5.103.293,7	40.802.960,5	45.906.254,2
1992	7.214.994,7	43.089.671,4	50.304.666,1
1993	10.019.353,7	43.984.910,0	54.004.263,7
1994	12.049.279,5	50.065.829,0	62.115.108,5
1995	14.452.089,5	56.042.271,5	70.494.361,0
1996	17.114.846,9	57.881.948,5	74.996.795,3
1997	20.585.662,7	62.698.404,1	83.284.066,8
1998	20.362.714,1	60.994.572,5	81.357.286,5
1999	15.163.400,6	59.159.860,1	74.323.260,8
2000	17.724.408,2	66.900.299,0	84.624.707,2
2001	15.181.049,1	72.763.383,9	87.944.433,0
2002	10.188.560,5	78.771.101,6	88.959.662,1
2003	12.771.010,2	93.884.846,3	106.655.856,4
2004	17.105.039,8	118.638.833,1	135.743.872,9
2005	21.118.391,3	142.576.792,4	163.695.183,7
2006	25.763.813,1	164.385.446,5	190.149.259,6
2007	32.378.867,7	191.384.522,9	223.763.390,6
2008	41.635.462,4	236.731.035,7	278.366.498,0
2009	32.713.432,3	184.502.905,6	217.216.337,8
2010	44.104.331,9	236.327.276,0	280.431.607,8

Fuente: CEPAL y Aliceweb-Mercosur.

**Anexo 10      Índice de Variación de las Exportaciones Intra y Extrarregionales (Año base: 1991)**

<b>Año</b>	<b>Intrarregional</b>	<b>Extrarregional</b>	<b>Total MERCOSUR</b>
1991	100,0	100,0	100,0
1992	141,4	105,6	109,6
1993	196,3	107,8	117,6
1994	236,1	122,7	135,3
1995	283,2	137,3	153,6
1996	335,4	141,9	163,4
1997	403,4	153,7	181,4
1998	399,0	149,5	177,2
1999	297,1	145,0	161,9
2000	347,3	164,0	184,3
2001	297,5	178,3	191,6
2002	199,6	193,1	193,8
2003	250,3	230,1	232,3
2004	335,2	290,8	295,7
2005	413,8	349,4	356,6
2006	504,8	402,9	414,2
2007	634,5	469,0	487,4
2008	815,9	580,2	606,4
2009	641,0	452,2	473,2
2010	864,2	579,2	610,9

Fuente: CEPAL y Aliceweb-Mercosur.

**Anexo 11 Importaciones Intra y Extrarregional del MERCOSUR (Miles de US\$ Fob)**

<b>Año</b>	<b>Intrarregional</b>	<b>Extrarregional</b>	<b>Total MERCOSUR</b>
1991	5.073.960	27.254.160	32.328.120
1992	7.340.790	31.507.247	38.848.037
1993	9.269.443	36.780.349	46.049.791
1994	12.072.617	47.718.889	59.791.506
1995	14.003.819	62.091.331	76.095.150
1996	17.204.506	66.332.533	83.537.039
1997	20.381.939	76.833.574	97.215.514
1998	20.471.492	75.373.532	95.845.025
1999	15.435.757	64.635.841	80.071.598
2000	17.701.263	69.155.894	86.857.157
2001	15.470.929	65.694.725	81.165.654
2002	10.369.047	49.488.745	59.857.792
2003	13.018.638	53.268.665	66.287.302
2004	17.493.854	73.572.209	91.066.064
2005	21.918.568	87.523.101	109.441.669
2006	25.645.513	109.391.375	135.036.887
2007	33.020.210	143.791.362	176.811.572
2008	42.976.910	205.572.183	248.549.093
2009	31.897.589	149.964.707	181.862.297
2010	41.922.441	212.228.000	254.150.440

Fuente: CEPAL y Aliceweb-Mercosur.

**Anexo 12 Variación Anual de las Importaciones en el MERCOSUR (%)**

<b>Año</b>	<b>Intrarregional</b>	<b>Extrarregional</b>	<b>Total MERCOSUR</b>
1991	-	-	-
1992	44,7%	15,6%	20,2%
1993	26,3%	16,7%	18,5%
1994	30,2%	29,7%	29,8%
1995	16,0%	30,1%	27,3%
1996	22,9%	6,8%	9,8%
1997	18,5%	15,8%	16,4%
1998	0,4%	-1,9%	-1,4%
1999	-24,6%	-14,2%	-16,5%
2000	14,7%	7,0%	8,5%
2001	-12,6%	-5,0%	-6,6%
2002	-33,0%	-24,7%	-26,3%
2003	25,6%	7,6%	10,7%
2004	34,4%	38,1%	37,4%
2005	25,3%	19,0%	20,2%
2006	17,0%	25,0%	23,4%
2007	28,8%	31,4%	30,9%
2008	30,2%	43,0%	40,6%
2009	-25,8%	-27,1%	-26,8%
2010	31,4%	41,5%	39,7%

Fuente: CEPAL y Aliceweb-Mercosur.

**Anexo 13      *Índice de Variación de las Importaciones Intra y Extrarregionales (Año base: 1991 )***

<b>Año</b>	<b>Intrarregional</b>	<b>Extrarregional</b>	<b>Total MERCOSUR</b>
1991	100,0	100,0	100,0
1992	144,7	115,6	120,2
1993	182,7	135,0	142,4
1994	237,9	175,1	185,0
1995	276,0	227,8	235,4
1996	339,1	243,4	258,4
1997	401,7	281,9	300,7
1998	403,5	276,6	296,5
1999	304,2	237,2	247,7
2000	348,9	253,7	268,7
2001	304,9	241,0	251,1
2002	204,4	181,6	185,2
2003	256,6	195,5	205,0
2004	344,8	269,9	281,7
2005	432,0	321,1	338,5
2006	505,4	401,4	417,7
2007	650,8	527,6	546,9
2008	847,0	754,3	768,8
2009	628,7	550,2	562,6
2010	826,2	778,7	786,2

Fuente: CEPAL y Aliceweb-Mercosur.

**Anexo 14 PIB Real Absoluto 1970-2010\***

<b>Países</b>	<b>Argentina</b>	<b>Brasil</b>	<b>Paraguay</b>	<b>Uruguay</b>	<b>MERCOSUR</b>	<b>Mundo</b>
1970	95.378,71	223.702,38	1.793,46	8.971,98	329.846,53	15.291.842,76
1971	98.966,89	249.070,23	1.895,68	8.982,74	358.915,54	15.929.358,70
1972	101.022,41	278.809,21	2.022,69	8.843,25	390.697,56	16.812.217,59
1973	104.806,25	317.758,86	2.174,39	8.875,52	433.615,03	17.902.223,02
1974	110.471,69	343.656,21	2.359,22	9.154,50	465.641,61	18.263.105,15
1975	109.816,23	361.423,23	2.529,08	9.691,28	483.459,83	18.435.243,79
1976	109.803,18	398.505,26	2.712,52	10.077,48	521.098,43	19.369.993,82
1977	116.815,41	418.151,57	3.009,10	10.195,80	548.171,88	20.150.480,82
1978	113.051,14	438.933,70	3.350,64	10.732,24	566.067,71	21.034.641,38
1979	120.984,05	468.605,62	3.731,17	11.394,28	604.715,12	21.873.780,31
1980	122.742,82	511.857,92	4.158,06	12.077,84	650.836,64	22.122.392,29
1981	116.093,90	490.103,95	4.520,46	12.307,20	623.025,52	22.554.303,63
1982	112.423,89	494.171,82	4.476,00	11.151,39	622.223,10	22.681.410,93
1983	117.047,15	479.692,58	4.341,72	10.498,72	611.580,17	23.318.372,38
1984	119.394,53	505.595,98	4.475,19	10.384,04	639.849,74	24.393.973,98
1985	111.089,34	545.280,21	4.652,83	10.537,26	671.559,64	25.287.298,87
1986	119.025,14	586.121,70	4.653,23	11.470,50	721.270,57	26.081.022,43
1987	122.039,80	606.811,79	4.854,60	12.380,46	746.086,65	26.987.733,40
1988	119.656,67	606.447,71	5.163,26	12.379,38	743.647,02	28.212.722,99
1989	111.268,08	625.611,45	5.462,61	12.538,52	754.880,67	29.281.848,87
1990	109.778,62	598.397,36	5.631,54	12.653,38	726.460,90	30.162.589,48
1991	121.301,03	604.560,85	5.770,56	13.055,81	744.688,24	30.546.066,15
1992	133.800,52	601.274,58	5.874,43	14.244,31	755.193,83	31.107.281,26
1993	142.165,28	630.885,95	6.117,74	14.615,38	793.784,35	31.583.896,30
1994	150.462,39	667.810,88	6.307,04	15.680,71	840.261,02	32.586.887,72
1995	146.181,35	696.019,99	6.651,49	15.453,28	864.306,11	33.518.940,44
1996	154.260,34	710.988,08	6.679,64	16.312,73	888.240,79	34.615.098,01
1997	166.772,47	734.985,74	6.878,11	17.117,11	925.753,43	35.896.919,00
1998	173.193,51	735.245,57	6.915,79	17.890,62	933.245,48	36.799.063,79
1999	167.330,11	737.113,57	6.813,70	17.543,68	928.801,06	38.054.164,78
2000	166.009,89	768.855,13	6.586,61	17.205,10	958.656,73	39.712.716,13
2001	158.690,77	778.951,12	6.722,10	16.543,71	960.907,70	40.431.594,30
2002	141.402,23	799.656,37	6.718,76	15.264,55	963.041,91	41.282.165,17
2003	153.898,00	808.825,39	6.976,86	15.387,47	985.087,73	42.407.705,88
2004	167.794,34	855.027,86	7.265,50	16.157,49	1.046.245,18	44.143.146,33
2005	183.196,10	882.043,95	7.473,50	17.362,86	1.090.076,41	45.721.509,76
2006	198.705,58	916.946,74	7.798,40	18.113,86	1.141.564,57	47.591.911,91
2007	215.900,26	972.801,73	8.325,84	19.465,53	1.216.493,36	49.514.977,74
2008	230.491,75	1.022.776,45	8.810,96	21.126,98	1.283.206,14	50.351.961,55
2009	232.451,48	1.020.879,77	8.410,32	21.730,74	1.283.472,31	49.355.966,10
2010	253.746,36	1.097.343,67	9.694,58	23.570,89	1.384.355,50	51.299.576,13

Fuente: UNCTAD, UNCSTADstad 2011.

\* US\$ a precios constantes de 2005 y tipos de cambio constantes de 2005.

**Anexo 15**      **Índice de Convergencia Económica en el MERCOSUR (Proporción PIB-Argentina / PIB-Brasil y PIB-Paraguay / PIB-Uruguay)**

<b>Año</b>	<b>ARG/BRA</b>	<b>PAR/URU</b>
1970	0,426	0,200
1971	0,397	0,211
1972	0,362	0,229
1973	0,330	0,245
1974	0,321	0,258
1975	0,304	0,261
1976	0,276	0,269
1977	0,279	0,295
1978	0,258	0,312
1979	0,258	0,327
1980	0,240	0,344
1981	0,237	0,367
1982	0,227	0,401
1983	0,244	0,414
1984	0,236	0,431
1985	0,204	0,442
1986	0,203	0,406
1987	0,201	0,392
1988	0,197	0,417
1989	0,178	0,436
1990	0,183	0,445
1991	0,201	0,442
1992	0,223	0,412
1993	0,225	0,419
1994	0,225	0,402
1995	0,210	0,430
1996	0,217	0,409
1997	0,227	0,402
1998	0,236	0,387
1999	0,227	0,388
2000	0,216	0,383
2001	0,204	0,406
2002	0,177	0,440
2003	0,190	0,453
2004	0,196	0,450
2005	0,208	0,430
2006	0,217	0,431
2007	0,222	0,428
2008	0,225	0,417
2009	0,228	0,387
2010	0,231	0,411

Fuente: UNCTAD, UNCSTADstad 2011.

\* US\$ a precios constantes de 2005 y tipos de cambio constantes de 2005.

**Anexo 16**      **Proporción entre Economías de los Grupos de Países del MERCOSUR (PIB-Brasil / PIB-Argentina y PIB-Uruguay / PIB-Paraguay)**

<b>Año</b>	<b>BRA/ARG</b>	<b>URU/PAR</b>
1970	2,35	5,00
1971	2,52	4,74
1972	2,76	4,37
1973	3,03	4,08
1974	3,11	3,88
1975	3,29	3,83
1976	3,63	3,72
1977	3,58	3,39
1978	3,88	3,20
1979	3,87	3,05
1980	4,17	2,90
1981	4,22	2,72
1982	4,40	2,49
1983	4,10	2,42
1984	4,23	2,32
1985	4,91	2,26
1986	4,92	2,47
1987	4,97	2,55
1988	5,07	2,40
1989	5,62	2,30
1990	5,45	2,25
1991	4,98	2,26
1992	4,49	2,42
1993	4,44	2,39
1994	4,44	2,49
1995	4,76	2,32
1996	4,61	2,44
1997	4,41	2,49
1998	4,25	2,59
1999	4,41	2,57
2000	4,63	2,61
2001	4,91	2,46
2002	5,66	2,27
2003	5,26	2,21
2004	5,10	2,22
2005	4,81	2,32
2006	4,61	2,32
2007	4,51	2,34
2008	4,44	2,40
2009	4,39	2,58
2010	4,32	2,43

Fuente: UNCTAD, UNCSTADstad 2011.

\* US\$ a precios constantes de 2005 y tipos de cambio constantes de 2005.



## Anexo 17 *Grado de regionalización comercial de los países del MERCOSUR*

A ñ o	Argentina		Brasil		Paraguay		Uruguay	
	Exportación	Importación	Exportación	Importación	Exportación	Importación	Exportación	Importación
1991	16,51%	21,00%	7,30%	10,66%	35,19%	29,96%	35,42%	42,24%
1992	19,02%	25,26%	11,45%	10,84%	37,53%	37,04%	33,59%	41,37%
1993	28,08%	25,11%	13,97%	13,38%	39,61%	37,47%	41,17%	44,86%
1994	30,32%	23,85%	13,60%	13,86%	52,01%	40,41%	47,01%	50,35%
1995	32,33%	22,87%	13,23%	13,70%	57,44%	39,44%	47,10%	46,08%
1996	33,28%	24,45%	15,30%	15,56%	63,25%	52,54%	51,13%	43,98%
1997	36,32%	25,00%	17,07%	15,78%	51,27%	51,48%	49,65%	43,49%
1998	35,64%	25,30%	17,36%	16,30%	52,34%	50,66%	55,33%	43,31%
1999	30,31%	24,69%	14,12%	13,63%	41,51%	50,18%	45,00%	43,54%
2000	31,93%	28,48%	14,04%	13,96%	63,44%	52,57%	44,55%	43,79%
2001	27,99%	29,08%	10,94%	12,61%	52,39%	55,08%	40,82%	44,11%
2002	22,21%	32,22%	5,49%	11,88%	58,15%	55,22%	32,61%	48,05%
2003	18,84%	37,24%	7,77%	11,76%	59,19%	59,02%	30,53%	47,58%
2004	19,02%	36,40%	9,24%	10,17%	53,28%	58,19%	26,07%	44,29%
2005	19,20%	40,57%	9,91%	9,58%	53,93%	48,74%	22,94%	42,04%
2006	21,40%	37,14%	10,15%	9,82%	47,39%	38,04%	23,84%	45,70%
2007	22,36%	36,20%	10,80%	9,64%	46,19%	44,57%	27,77%	46,20%
2008	23,08%	35,33%	10,98%	8,63%	47,84%	42,33%	26,95%	43,21%
2009	24,83%	31,88%	10,35%	10,26%	48,40%	40,59%	28,39%	45,31%
2010	25,61%	33,49%	11,19%	9,15%	48,40%	41,33%	30,79%	36,42%

Fuentes: CEPAL y Aliceweb-MERCOSUR. Elaboración propia.

## Anexo 18 *Índice de variación del grado de regionalización comercial de los países del MERCOSUR*

A ñ o	Argentina		Brasil		Paraguay		Uruguay	
	Exportación	Importación	Exportación	Importación	Exportación	Importación	Exportación	Importación
1991	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
1992	115,19	120,26	156,75	101,72	106,64	123,63	94,85	97,94
1993	170,09	119,56	191,31	125,49	112,56	125,08	116,22	106,21
1994	183,67	113,53	186,19	129,99	147,79	134,88	132,71	119,20
1995	195,85	108,90	181,18	128,49	163,21	131,64	132,98	109,10
1996	201,58	116,39	209,49	146,00	179,72	175,38	144,35	104,13
1997	220,00	119,03	233,75	148,01	145,67	171,84	140,17	102,97
1998	215,87	120,46	237,71	152,93	148,72	169,09	156,22	102,52
1999	183,56	117,56	193,30	127,86	117,94	167,51	127,04	103,08
2000	193,39	135,58	192,26	130,96	180,27	175,46	125,79	103,67
2001	169,53	138,45	149,74	118,27	148,85	183,84	115,24	104,42
2002	134,53	153,38	75,18	111,44	165,22	184,32	92,06	113,76
2003	114,10	177,29	106,32	110,37	168,19	197,00	86,18	112,64
2004	115,21	173,28	126,54	95,41	151,40	194,25	73,61	104,86
2005	116,27	193,14	135,69	89,91	153,25	162,69	64,77	99,52
2006	129,63	176,84	138,96	92,10	134,64	126,98	67,30	108,20
2007	135,40	172,35	147,91	90,42	131,24	148,76	78,40	109,36
2008	139,80	168,19	150,36	80,99	135,94	141,30	76,08	102,31
2009	150,39	151,76	141,66	96,28	137,52	135,49	80,17	107,27
2010	155,09	159,44	153,27	85,82	137,53	137,97	86,92	86,21

Fuentes: CEPAL y Aliceweb-MERCOSUR. Elaboración propia.

**Anexo 19** *Índice de variación de la participación relativa del sector primario en las exportaciones totales de los países del MERCOSUR*

<b>Año</b>	<b>Argentina</b>	<b>Brasil</b>	<b>Paraguay</b>	<b>Uruguay</b>	<b>MERCOSUR</b>
1991	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
1992	102,65	95,35	95,60	98,83	96,62
1993	94,85	91,37	93,91	96,49	91,56
1994	93,59	100,00	88,73	95,66	96,81
1995	92,06	103,76	90,98	102,34	100,38
1996	97,35	103,76	93,57	106,68	103,75
1997	91,50	103,76	95,60	105,68	101,13
1998	90,67	101,33	97,41	102,84	99,62
1999	94,99	102,43	95,60	103,67	101,50
2000	94,15	92,92	90,98	97,66	95,31
2001	93,87	101,77	94,36	97,50	99,81
2002	96,80	104,87	95,94	106,34	102,25
2003	100,56	107,30	97,29	110,68	105,07
2004	99,16	103,98	98,42	114,19	101,50
2005	96,52	104,65	93,46	114,36	100,38
2006	94,99	109,51	94,81	114,69	103,00
2007	96,24	114,38	100,45	115,03	106,75
2008	96,38	122,57	103,83	119,03	112,20
2009	94,71	134,73	nd	124,87	118,39

Fuente: Anuario estadístico CEPAL 2010. Elaboración propia.

**Anexo 20** *Inversión Extranjera Directa en los países del MERCOSUR (Part. Porcentual)*

<b>Año</b>	<b>Argentina</b>	<b>Brasil</b>	<b>Paraguay</b>	<b>Uruguay</b>	<b>MERCOSUR</b>
1991	66,74	30,16	2,22	0,88	100,00
1992	66,93	31,13	1,77	0,17	100,00
1993	65,64	30,34	1,64	2,39	100,00
1994	59,96	35,47	2,02	2,55	100,00
1995	54,60	42,87	1,00	1,52	100,00
1996	38,55	59,87	0,83	0,76	100,00
1997	32,12	66,61	0,83	0,44	100,00
1998	19,89	78,73	0,93	0,45	100,00
1999	45,35	54,03	0,18	0,44	100,00
2000	23,91	75,22	0,24	0,63	100,00
2001	8,66	89,81	0,34	1,19	100,00
2002	11,34	87,58	0,05	1,02	100,00
2003	13,50	82,88	0,22	3,40	100,00
2004	18,22	80,15	0,17	1,47	100,00
2005	24,80	70,96	0,25	3,99	100,00
2006	21,28	72,32	0,67	5,74	100,00
2007	15,20	81,24	0,44	3,12	100,00
2008	17,00	78,76	0,56	3,68	100,00
2009	12,65	81,68	0,66	5,01	100,00
2010	11,01	84,17	0,73	4,09	100,00

Fuente: UNCTAD, UNCSTADstad 2011.

## Anexo 21      *Número Índice de la Balanza Comercial Argentina - MERCOSUR*

Año	MUNDO			MERCOSUR			Brasil			Paraguay			Uruguay		
	Exp	Imp	Corriente de Comercio	Exp	Imp	Corriente de Comercio	Exp	Imp	Corriente de Comercio	Exp	Imp	Corriente de Comercio	Exp	Imp	Corriente de Comercio
1991	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1992	102	180	134	118	216	164	112	218	166	153	160	154	123	212	154
1993	110	203	148	186	242	213	189	233	211	201	181	197	165	344	227
1994	132	261	185	243	296	268	246	280	263	280	177	261	209	475	302
1995	175	243	203	343	265	306	368	273	320	355	347	353	213	173	199
1996	199	287	235	401	334	370	444	348	395	328	451	351	233	181	215
1997	221	367	280	486	437	463	546	450	498	351	792	432	272	225	255
1998	221	379	285	477	457	467	534	461	497	350	861	444	274	320	290
1999	195	308	241	358	362	360	382	366	374	317	754	397	263	238	255
2000	220	305	255	425	414	420	470	423	446	335	730	408	265	257	262
2001	222	246	232	377	340	360	417	345	380	280	750	367	239	198	225
2002	215	109	171	289	167	232	324	164	243	192	633	273	174	74	139
2003	250	167	216	285	297	291	313	307	310	250	730	339	171	99	146
2004	289	271	282	333	470	397	364	494	430	268	943	393	221	137	192
2005	335	347	340	389	670	520	425	694	561	286	1.129	442	277	336	298
2006	389	413	399	504	730	610	547	775	663	350	1.252	517	386	186	316
2007	466	540	496	631	931	771	704	957	833	438	2.618	841	388	282	351
2008	585	694	630	817	1.168	981	892	1.174	1.035	612	4.419	1.316	579	325	491
2009	465	487	474	699	739	718	764	770	767	474	1.729	706	517	209	410
2010	559	653	598	867	1.042	949	966	1.113	1.041	645	308	583	520	565	536

Fuente: CEPAL, 2011. Elaboración propia.

## Anexo 22      *Participación Relativa de los Países Miembros en el Total del Comercio Bilateral Argentina-MERCOSUR*

Año	MERCOSUR		Brasil		Paraguay		Uruguay	
	Exp	Imp	Exp	Imp	Exp	Imp	Exp	Imp
1991	100,00	100,00	75,29	88,13	8,99	2,32	15,72	9,55
1992	100,00	100,00	71,83	88,92	11,69	1,72	16,49	9,35
1993	100,00	100,00	76,39	84,72	9,71	1,73	13,90	13,55
1994	100,00	100,00	76,09	83,28	10,38	1,39	13,53	15,33
1995	100,00	100,00	80,91	90,73	9,31	3,04	9,78	6,23
1996	100,00	100,00	83,48	91,70	7,37	3,13	9,15	5,16
1997	100,00	100,00	84,72	90,87	6,49	4,21	8,79	4,92
1998	100,00	100,00	84,38	88,93	6,60	4,38	9,02	6,69
1999	100,00	100,00	80,46	88,89	7,96	4,83	11,58	6,28
2000	100,00	100,00	83,12	89,99	7,08	4,09	9,80	5,92
2001	100,00	100,00	83,32	89,31	6,70	5,12	9,98	5,57
2002	100,00	100,00	84,54	86,95	5,97	8,82	9,48	4,23
2003	100,00	100,00	82,69	91,12	7,89	5,71	9,42	3,17
2004	100,00	100,00	82,29	92,57	7,26	4,66	10,45	2,77
2005	100,00	100,00	82,20	91,29	6,61	3,91	11,19	4,79
2006	100,00	100,00	81,72	93,58	6,25	3,98	12,03	2,44
2007	100,00	100,00	84,09	90,58	6,24	6,53	9,66	2,89
2008	100,00	100,00	82,13	88,56	6,73	8,78	11,14	2,66
2009	100,00	100,00	82,28	91,87	6,10	5,43	11,62	2,70
2010	100,00	100,00	83,88	94,13	6,69	0,69	9,43	5,18

Fuente: CEPAL, 2011. Elaboración propia.

**Anexo 23      Número Índice de la Balanza Comercial Paraguay - MERCOSUR**

Año	MUNDO			MERCOSUR			Argentina			Brasil			Uruguay		
	Exp	Imp	Corriente de Comercio	Exp	Imp	Corriente de Comercio	Exp	Imp	Corriente de Comercio	Exp	Imp	Corriente de Comercio	Exp	Imp	Corriente de Comercio
1991	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1992	89	97	95	95	120	111	142	132	134	84	113	100	95	108	102
1993	98	116	110	111	145	132	144	138	140	106	147	129	64	187	125
1994	111	166	148	164	224	202	201	199	200	159	238	203	92	285	188
1995	125	215	185	204	283	253	185	296	273	202	271	240	300	332	316
1996	142	213	189	254	373	329	212	335	310	256	391	331	385	570	476
1997	155	233	207	226	400	335	230	386	354	225	401	323	210	607	407
1998	138	198	178	205	335	287	339	295	304	172	345	268	254	769	509
1999	101	131	120	119	219	181	118	194	178	116	217	172	170	648	406
2000	118	155	142	213	272	250	204	325	300	166	214	192	1.087	738	914
2001	134	149	144	200	275	247	135	301	267	137	240	194	1.590	653	1.126
2002	129	114	119	213	210	211	77	197	172	174	204	190	1.458	554	1.010
2003	177	132	147	298	259	274	155	247	228	213	260	239	2.384	437	1.420
2004	211	183	192	319	355	342	207	372	338	143	336	250	3.924	529	2.243
2005	225	224	224	344	365	357	228	373	343	156	354	265	4.189	473	2.349
2006	250	326	300	337	414	385	331	417	400	154	407	294	3.645	513	2.094
2007	382	401	395	502	597	561	1.152	479	617	257	675	488	2.309	678	1.501
2008	606	619	614	823	874	855	1.615	737	916	309	966	672	6.893	972	3.961
2009	430	475	460	591	644	624	762	642	666	323	639	498	4.719	794	2.776
2010	615	688	663	846	949	910	1.195	901	961	325	963	678	8.797	1.376	5.123

Fuente: CEPAL, 2011. Elaboración propia.

**Anexo 24      Participación Relativa de los Países Miembros en el Total del Comercio  
Bilateral Paraguay - MERCOSUR**

Año	MERCOSUR		Argentina		Brasil		Uruguay	
	Exp	Imp	Exp	Imp	Exp	Imp	Exp	Imp
1991	100,00	100,00	17,36	40,03	78,28	57,43	4,36	2,54
1992	100,00	100,00	26,03	43,91	69,58	53,81	4,38	2,28
1993	100,00	100,00	22,61	38,31	74,88	58,41	2,51	3,27
1994	100,00	100,00	21,35	35,66	76,19	61,11	2,46	3,23
1995	100,00	100,00	15,77	41,93	77,80	55,09	6,43	2,98
1996	100,00	100,00	14,47	35,98	78,94	60,15	6,60	3,87
1997	100,00	100,00	17,71	38,59	78,23	57,56	4,06	3,85
1998	100,00	100,00	28,78	35,17	65,81	59,02	5,41	5,82
1999	100,00	100,00	17,33	35,49	76,42	56,99	6,25	7,52
2000	100,00	100,00	16,68	47,84	61,02	45,26	22,30	6,90
2001	100,00	100,00	11,73	43,81	53,57	50,16	34,70	6,03
2002	100,00	100,00	6,28	37,56	63,86	55,74	29,86	6,70
2003	100,00	100,00	9,03	38,11	56,06	57,60	34,91	4,28
2004	100,00	100,00	11,28	41,85	35,06	54,37	53,66	3,78
2005	100,00	100,00	11,49	40,92	35,39	55,79	53,12	3,29
2006	100,00	100,00	17,07	40,37	35,70	56,48	47,23	3,14
2007	100,00	100,00	39,86	32,14	40,06	64,98	20,09	2,88
2008	100,00	100,00	34,05	33,74	29,41	63,44	36,54	2,82
2009	100,00	100,00	22,39	39,89	42,77	56,98	34,85	3,13
2010	100,00	100,00	24,52	38,02	30,10	58,30	45,38	3,68

Fuente: CEPAL, 2011. Elaboración propia.

**Anexo 25      Número Índice de la Balanza Comercial Uruguay – MERCOSUR**

Año	MUNDO			MERCOSUR			Argentina			Brasil			Paraguay		
	Exp	Imp	Corriente de Comercio	Exp	Imp	Corriente de Comercio	Exp	Imp	Corriente de Comercio	Exp	Imp	Corriente de Comercio	Exp	Imp	Corriente de Comercio
1991	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1992	103	129	116	98	127	113	153	127	137	74	127	100	99	101	100
1993	102	150	126	119	160	141	171	159	164	95	163	129	155	60	107
1994	122	174	148	161	208	187	234	224	228	129	200	164	233	80	155
1995	134	185	159	178	201	191	164	224	201	182	187	185	240	127	182
1996	152	214	183	220	223	222	164	254	220	237	200	218	477	236	355
1997	173	239	206	243	247	245	217	291	263	245	215	230	585	221	400
1998	176	245	210	275	252	262	315	309	311	244	213	228	808	153	476
1999	142	216	179	181	223	203	226	293	268	145	175	160	782	135	453
2000	146	223	184	183	231	209	252	308	287	138	179	158	791	141	461
2001	131	197	164	151	206	181	194	260	235	115	168	141	798	171	480
2002	118	127	122	109	144	128	69	199	150	112	104	108	595	128	357
2003	140	141	141	121	159	141	95	210	167	123	123	123	461	100	277
2004	187	201	194	137	210	177	137	253	209	126	181	153	565	151	354
2005	216	250	233	140	249	199	164	289	242	119	221	169	538	188	360
2006	251	308	279	169	333	258	185	397	317	152	289	219	561	241	398
2007	287	363	325	225	397	318	273	462	391	191	352	270	745	286	512
2008	378	584	480	287	598	455	311	828	634	257	434	344	1.029	479	750
2009	342	445	393	274	477	384	212	599	454	286	391	338	815	387	598
2010	447	539	492	388	464	429	316	524	446	387	417	402	1.574	595	1.077

Fuente: CEPAL, 2011. Elaboración propia.

**Anexo 26      Participación Relativa de los Países Miembros en el Total del Comercio  
Bilateral Uruguay – MERCOSUR**

Año	MERCOSUR		Argentina		Brasil		Paraguay	
	Exp	Imp	Exp	Imp	Exp	Imp	Exp	Imp
1991	100,00	100,00	29,26	41,46	68,88	56,90	1,86	1,63
1992	100,00	100,00	45,88	41,59	52,24	57,11	1,89	1,31
1993	100,00	100,00	42,20	41,29	55,37	58,10	2,44	0,62
1994	100,00	100,00	42,49	44,66	54,83	54,71	2,68	0,63
1995	100,00	100,00	26,92	46,08	70,57	52,89	2,51	1,03
1996	100,00	100,00	21,86	47,26	74,10	51,01	4,04	1,73
1997	100,00	100,00	26,14	48,93	69,38	49,61	4,48	1,46
1998	100,00	100,00	33,51	50,89	61,02	48,11	5,47	1,00
1999	100,00	100,00	36,62	54,43	55,32	44,58	8,06	0,99
2000	100,00	100,00	40,15	55,09	51,83	43,92	8,02	1,00
2001	100,00	100,00	37,67	52,28	52,47	46,36	9,86	1,36
2002	100,00	100,00	18,68	57,28	71,16	41,28	10,17	1,45
2003	100,00	100,00	23,03	54,86	69,88	44,12	7,09	1,02
2004	100,00	100,00	29,17	49,78	63,18	49,05	7,65	1,17
2005	100,00	100,00	34,18	48,19	58,68	50,58	7,15	1,24
2006	100,00	100,00	32,00	49,42	61,83	49,39	6,17	1,18
2007	100,00	100,00	35,53	48,27	58,31	50,55	6,16	1,18
2008	100,00	100,00	31,63	57,41	61,70	41,28	6,67	1,31
2009	100,00	100,00	22,60	52,03	71,87	46,64	5,53	1,33
2010	100,00	100,00	23,84	46,79	68,61	51,12	7,55	2,09

Fuente: CEPAL, 2011. Elaboración propia.

**Anexo 27      Balanza Comercial Brasil- Argentina por Intensidad Tecnológica (Miles de US\$ FOB)**

Año	Dados	Bienes primarios	Manuf. Alta Tecnología	Manuf. Baja Tecnología	Manuf. Media Tecnología	Otras	Recursos Naturales	Todos
1991	Exportación	218.242,9	90.895,4	193.188,2	692.420,7	3.413,6	277.309,6	1.475.470,5
	Importación	855.696,2	28.089,1	219.639,6	341.180,0	4.535,4	297.317,0	1.746.457,3
	Saldo	-637.453,4	62.806,3	-26.451,3	351.240,7	-1.121,8	-20.007,4	-270.986,9
1992	Exportación	301.587,3	134.515,7	440.605,5	1.700.770,1	10.721,5	452.879,9	3.041.080,1
	Importación	873.698,9	28.845,1	172.449,5	459.839,9	4.035,7	294.050,4	1.832.919,4
	Saldo	-572.111,6	105.670,7	268.156,1	1.240.930,2	6.685,8	158.829,5	1.208.160,6
1993	Exportación	362.795,6	162.202,1	564.478,2	1.940.017,3	35.219,6	593.503,7	3.658.216,4
	Importación	1.006.203,9	37.231,3	204.175,6	758.456,1	3.215,6	806.834,2	2.816.116,7
	Saldo	-643.408,3	124.970,9	360.302,6	1.181.561,2	32.003,9	-213.330,5	842.099,7
1994	Exportación	354.632,9	201.210,8	612.054,7	2.186.640,3	29.644,5	751.464,2	4.135.647,2
	Importación	1.483.298,8	64.631,5	231.423,6	1.031.959,2	4.805,7	1.012.275,7	3.828.394,5
	Saldo	-1.128.666,0	136.579,3	380.631,1	1.154.681,1	24.838,8	-260.811,5	307.252,7
1995	Exportación	380.933,5	225.292,9	610.386,6	2.004.843,3	28.735,3	790.919,1	4.041.110,8
	Importación	1.909.854,6	138.254,6	496.387,7	1.671.137,4	33.801,7	1.500.371,1	5.749.807,1
	Saldo	-1.528.921,2	87.038,3	113.998,9	333.705,9	-5.066,5	-709.452,0	-1.708.696,3
1996	Exportación	468.742,9	297.213,8	755.576,9	2.714.319,2	13.738,2	920.413,6	5.170.004,5
	Importación	2.972.505,4	115.529,1	496.854,9	2.109.448,9	63.491,0	1.343.137,4	7.100.966,9
	Saldo	-2.503.762,5	181.684,8	258.721,9	604.870,3	-49.752,8	-422.723,8	-1.930.962,4
1997	Exportación	529.655,1	460.237,8	990.724,2	3.717.670,0	15.807,4	1.053.058,1	6.767.152,6
	Importación	3.288.811,2	211.898,9	561.366,1	3.272.180,1	44.203,8	1.197.615,3	8.576.075,3
	Saldo	-2.759.156,1	248.338,8	429.358,1	445.489,9	-28.396,3	-144.557,1	-1.808.922,6
1998	Exportación	566.093,4	456.451,0	972.124,0	3.781.100,8	14.391,3	956.919,4	6.747.079,7
	Importación	3.002.944,5	185.388,7	506.895,0	3.534.713,5	62.997,4	1.128.235,1	8.421.174,3
	Saldo	-2.436.851,1	271.062,3	465.229,0	246.387,2	-48.606,2	-171.315,7	-1.674.094,6
1999	Exportación	439.298,2	574.921,8	909.241,4	2.587.539,2	12.995,6	839.929,7	5.363.925,9
	Importación	2.464.699,1	165.320,7	377.827,4	2.147.406,5	37.456,4	917.126,9	6.109.837,0
	Saldo	-2.025.400,9	409.601,1	531.414,0	440.132,7	-24.460,8	-77.197,2	-745.911,1
2000	Exportación	475.716,5	971.867,1	1.017.596,2	2.714.302,4	15.445,1	1.042.757,0	6.237.684,4
	Importación	2.863.323,6	183.844,3	385.582,8	2.302.623,9	35.437,8	1.072.419,2	6.843.231,6
	Saldo	-2.387.607,1	788.022,8	632.013,4	411.678,5	-19.992,6	-29.662,2	-605.547,2
2001	Exportación	497.218,1	565.005,1	882.256,1	2.142.253,4	16.370,0	906.707,6	5.009.810,2
	Importación	2.228.863,5	184.315,0	365.587,8	2.432.070,5	26.114,9	969.585,8	6.206.537,5
	Saldo	-1.731.645,4	380.690,1	516.668,3	-289.817,0	-9.745,0	-62.878,2	-1.196.727,2
2002	Exportación	346.194,7	165.802,9	247.111,2	1.032.093,5	11.552,6	543.753,3	2.346.508,3
	Importación	1.746.343,0	152.138,5	263.246,8	1.602.818,3	16.590,6	962.647,9	4.743.785,1
	Saldo	-1.400.148,3	13.664,4	-16.135,6	-570.724,8	-5.038,0	-418.894,6	-2.397.276,8
2003	Exportación	468.540,7	355.828,6	606.633,6	2.315.932,4	8.890,5	813.941,9	4.569.767,7
	Importación	1.716.847,2	131.073,9	234.326,8	1.489.613,5	12.888,3	1.087.860,8	4.672.610,5
	Saldo	-1.248.306,5	224.754,7	372.306,7	826.318,8	-3.997,8	-273.918,8	-102.842,9
2004	Exportación	518.504,3	719.931,1	898.570,5	4.180.613,2	10.381,5	1.062.966,9	7.390.967,4
	Importación	1.695.931,1	174.514,0	280.062,8	2.010.656,8	16.359,7	1.392.287,6	5.569.812,0
	Saldo	-1.177.426,8	545.417,2	618.507,6	2.169.956,4	-5.978,2	-329.320,7	1.821.155,4
2005	Exportación	658.096,9	1.242.646,8	1.088.986,8	5.538.350,4	17.076,1	1.384.995,9	9.930.152,9
	Importación	1.508.119,9	196.747,4	313.240,8	2.567.989,6	24.250,1	1.630.762,3	6.241.110,0
	Saldo	-850.022,9	1.045.899,3	775.746,0	2.970.360,9	-7.173,9	-245.766,4	3.689.042,9
2006	Exportación	739.974,9	1.425.635,0	1.313.728,9	6.410.478,5	14.160,4	1.835.614,3	11.739.591,9
	Importación	2.102.446,0	195.939,8	372.970,0	3.323.154,5	25.244,1	2.033.893,7	8.053.648,1
	Saldo	-1.362.471,0	1.229.695,2	940.758,9	3.087.323,9	-11.083,7	-198.279,4	3.685.943,8
2007	Exportación	842.159,6	1.418.590,5	1.582.220,2	7.945.589,7	265.521,4	2.362.864,2	14.416.945,6
	Importación	2.457.751,2	220.204,5	447.660,0	4.551.557,7	111.330,7	2.621.493,3	10.409.997,4
	Saldo	-1.615.591,5	1.198.386,1	1.134.560,1	3.394.032,1	154.190,6	-258.629,1	4.006.948,2
2008	Exportación	1.206.843,4	1.705.429,2	1.976.990,9	9.964.303,0	19.322,6	2.732.731,8	17.605.620,9
	Importación	2.674.144,5	266.833,9	548.891,7	6.410.578,0	32.278,7	3.325.205,5	13.257.932,1
	Saldo	-1.467.301,1	1.438.595,3	1.428.099,2	3.553.725,0	-12.956,1	-592.473,6	4.347.688,8
2009	Exportación	616.719,7	1.539.168,9	1.412.817,1	6.509.717,3	1.081.053,2	1.625.490,3	12.784.966,5
	Importación	2.221.944,5	226.010,5	358.616,9	6.099.070,9	33.185,8	2.342.336,8	11.281.165,5
	Saldo	-1.605.224,8	1.313.158,4	1.054.200,2	410.646,4	1.047.867,4	-716.846,5	1.503.801,1
2010	Exportación	1.463.143,5	1.936.725,5	1.924.224,7	10.524.800,9	367.026,5	2.306.599,5	18.522.520,6
	Importación	2.527.075,3	273.214,1	515.347,4	8.179.512,4	16.640,9	2.912.981,3	14.424.771,3
	Saldo	-1.063.931,8	1.663.511,4	1.408.877,2	2.345.288,5	350.385,6	-606.381,8	4.097.749,3

Fuente: CEPAL y UN COMTRADE, 2011

**Anexo 28      Tabla base del Gráfico "Composición de las Exportaciones Brasil-Argentina por Intensidad Tecnológica (% del Total)"**

<b>Año</b>	<b>Bienes primarios</b>	<b>Manuf. Alta Tecnología</b>	<b>Manuf. Baja Tecnología</b>	<b>Manuf. Media Tecnología</b>	<b>Otras</b>	<b>Recursos Naturales</b>
1991	14,79	6,16	13,09	46,93	0,23	18,79
1992	9,92	4,42	14,49	55,93	0,35	14,89
1993	9,92	4,43	15,43	53,03	0,96	16,22
1994	8,58	4,87	14,80	52,87	0,72	18,17
1995	9,43	5,58	15,10	49,61	0,71	19,57
1996	9,07	5,75	14,61	52,50	0,27	17,80
1997	7,83	6,80	14,64	54,94	0,23	15,56
1998	8,39	6,77	14,41	56,04	0,21	14,18
1999	8,19	10,72	16,95	48,24	0,24	15,66
2000	7,63	15,58	16,31	43,51	0,25	16,72
2001	9,92	11,28	17,61	42,76	0,33	18,10
2002	14,75	7,07	10,53	43,98	0,49	23,17
2003	10,25	7,79	13,27	50,68	0,19	17,81
2004	7,02	9,74	12,16	56,56	0,14	14,38
2005	6,63	12,51	10,97	55,77	0,17	13,95
2006	6,30	12,14	11,19	54,61	0,12	15,64
2007	5,84	9,84	10,97	55,11	1,84	16,39
2008	6,85	9,69	11,23	56,60	0,11	15,52
2009	4,82	12,04	11,05	50,92	8,46	12,71
2010	7,90	10,46	10,39	56,82	1,98	12,45

Fuente: CEPAL, 2011. Elaboración propia.

**Anexo 29      Numero Índice de la Participación Relativa de las Exportaciones por Intensidad Tecnológica Brasil-Argentina**

<b>Año</b>	<b>Bienes primarios</b>	<b>Manuf. Alta Tecnología</b>	<b>Manuf. Baja Tecnología</b>	<b>Manuf. Media Tecnología</b>	<b>Otras</b>	<b>Recursos Naturales</b>
1991	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
1992	67,05	71,80	110,66	119,17	152,38	79,24
1993	67,05	71,97	117,85	113,00	416,13	86,32
1994	57,97	78,98	113,03	112,67	309,82	96,68
1995	63,73	90,50	115,36	105,72	307,35	104,14
1996	61,30	93,32	111,62	111,87	114,86	94,72
1997	52,91	110,40	111,81	117,06	100,96	82,80
1998	56,72	109,82	110,04	119,42	92,19	75,46
1999	55,37	173,99	129,46	102,79	104,72	83,32
2000	51,56	252,91	124,60	92,72	107,02	88,95
2001	67,10	183,07	134,50	91,12	141,23	96,30
2002	99,74	114,70	80,43	93,73	212,80	123,30
2003	69,32	126,40	101,39	107,99	84,09	94,77
2004	47,43	158,12	92,85	120,53	60,71	76,52
2005	44,80	203,13	83,76	118,85	74,33	74,21
2006	42,61	197,13	85,47	116,36	52,14	83,19
2007	39,49	159,72	83,82	117,44	796,05	87,20
2008	46,34	157,24	85,76	120,60	47,44	82,59
2009	32,61	195,42	84,40	108,50	3654,77	67,65
2010	53,40	169,73	79,34	121,08	856,47	66,26

Fuente: CEPAL, 2011. Elaboración propia.

**Anexo 30      Tabla base del Gráfico "Composición de las Importaciones Brasil-Argentina por Intensidad Tecnológica (% del Total)"**

<b>Año</b>	<b>Bienes primarios</b>	<b>Manuf. Alta Tecnología</b>	<b>Manuf. Baja Tecnología</b>	<b>Manuf. Media Tecnología</b>	<b>Otras</b>	<b>Recursos Naturales</b>
1991	49,00	1,61	12,58	19,54	0,26	17,02
1992	47,67	1,57	9,41	25,09	0,22	16,04
1993	35,73	1,32	7,25	26,93	0,11	28,65
1994	38,74	1,69	6,04	26,96	0,13	26,44
1995	33,22	2,40	8,63	29,06	0,59	26,09
1996	41,86	1,63	7,00	29,71	0,89	18,91
1997	38,35	2,47	6,55	38,15	0,52	13,96
1998	35,66	2,20	6,02	41,97	0,75	13,40
1999	40,34	2,71	6,18	35,15	0,61	15,01
2000	41,84	2,69	5,63	33,65	0,52	15,67
2001	35,91	2,97	5,89	39,19	0,42	15,62
2002	36,81	3,21	5,55	33,79	0,35	20,29
2003	36,74	2,81	5,01	31,88	0,28	23,28
2004	30,45	3,13	5,03	36,10	0,29	25,00
2005	24,16	3,15	5,02	41,15	0,39	26,13
2006	26,11	2,43	4,63	41,26	0,31	25,25
2007	23,61	2,12	4,30	43,72	1,07	25,18
2008	20,17	2,01	4,14	48,35	0,24	25,08
2009	19,70	2,00	3,18	54,06	0,29	20,76
2010	17,52	1,89	3,57	56,70	0,12	20,19

Fuente: CEPAL, 2011. Elaboración propia.

**Anexo 31      Numero Índice de la Participación Relativa de las Importaciones por Intensidad Tecnológica Brasil-Argentina**

<b>Año</b>	<b>Bienes primarios</b>	<b>Manuf. Alta Tecnología</b>	<b>Manuf. Baja Tecnología</b>	<b>Manuf. Media Tecnología</b>	<b>Otras</b>	<b>Recursos Naturales</b>
1991	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1992	97,3	97,8	74,8	128,4	84,8	94,2
1993	72,9	82,2	57,7	137,9	44,0	168,3
1994	79,1	105,0	48,1	138,0	48,3	155,3
1995	67,8	149,5	68,6	148,8	226,4	153,3
1996	85,4	101,2	55,6	152,1	344,3	111,1
1997	78,3	153,6	52,0	195,3	198,5	82,0
1998	72,8	136,9	47,9	214,9	288,1	78,7
1999	82,3	168,2	49,2	179,9	236,1	88,2
2000	85,4	167,0	44,8	172,2	199,4	92,1
2001	73,3	184,6	46,8	200,6	162,0	91,8
2002	75,1	199,4	44,1	173,0	134,7	119,2
2003	75,0	174,4	39,9	163,2	106,2	136,8
2004	62,1	194,8	40,0	184,8	113,1	146,8
2005	49,3	196,0	39,9	210,6	149,6	153,5
2006	53,3	151,3	36,8	211,2	120,7	148,3
2007	48,2	131,5	34,2	223,8	411,8	147,9
2008	41,2	125,1	32,9	247,5	93,8	147,3
2009	40,2	124,6	25,3	276,7	113,3	122,0
2010	35,8	117,8	28,4	290,3	44,4	118,6

Fuente: CEPAL, 2011. Elaboración propia.



**Anexo 32      Balanza Comercial Brasil- Paraguay por Intensidad Tecnológica (Miles de US\$ FOB)**

Año	Dados	Bienes primarios	Manuf. Alta Tecnología	Manuf. Baja Tecnología	Manuf. Media Tecnología	Otras	Recursos Naturales	Todos
1991	Exportación	2.837,4	22.172,0	143.046,4	158.658,9	260,7	169.104,1	496.079,5
	Importación	175.708,2	162,6	6.519,7	1.107,1	346,0	39.537,4	223.381,1
	Saldo	-172.870,8	22.009,4	136.526,6	157.551,8	-85,2	129.566,7	272.698,4
1992	Exportación	7.904,8	19.185,9	141.969,5	177.094,9	346,5	196.770,0	543.271,6
	Importación	124.423,4	602,3	3.758,8	1.277,1	427,4	60.872,2	191.361,2
	Saldo	-116.518,5	18.583,6	138.210,6	175.817,7	-80,8	135.897,8	351.910,4
1993	Exportación	9.156,2	36.802,7	240.046,3	327.744,6	1.728,1	345.119,6	960.597,4
	Importación	178.394,0	816,6	14.573,2	1.526,6	365,7	86.240,5	281.916,7
	Saldo	-169.237,8	35.986,1	225.473,1	326.218,0	1.362,3	258.879,1	678.680,7
1994	Exportación	16.136,4	39.631,5	231.073,1	381.732,9	1.018,4	383.977,4	1.053.569,7
	Importación	233.504,5	15.646,1	24.213,8	1.562,6	360,2	98.944,1	374.231,4
	Saldo	-217.368,0	23.985,3	206.859,3	380.170,3	658,2	285.033,3	679.338,3
1995	Exportación	26.515,7	58.976,2	248.220,0	482.355,8	1.502,6	483.117,6	1.300.687,9
	Importación	378.949,0	1.563,5	29.207,1	3.325,0	707,2	117.148,0	530.899,9
	Saldo	-352.433,3	57.412,7	219.012,9	479.030,7	795,4	365.969,6	769.788,0
1996	Exportación	39.719,1	88.614,3	257.552,4	467.389,9	1.990,6	469.279,5	1.324.545,8
	Importación	430.504,0	543,2	30.512,5	2.627,4	2.211,5	101.008,1	567.406,7
	Saldo	-390.785,0	88.071,2	227.039,9	464.762,5	-220,8	368.271,4	757.139,1
1997	Exportación	44.525,2	53.226,7	271.003,6	522.179,9	1.643,5	513.857,6	1.406.436,5
	Importación	423.648,5	392,6	26.661,8	9.951,8	321,6	90.715,6	551.692,0
	Saldo	-379.123,3	52.834,0	244.341,8	512.228,1	1.321,9	423.142,0	854.744,5
1998	Exportación	55.522,4	54.525,3	255.296,8	384.031,8	1.049,7	498.961,2	1.249.387,3
	Importación	248.211,9	529,1	21.715,1	5.530,0	0,0	83.211,7	359.197,8
	Saldo	-192.689,4	53.996,2	233.581,7	378.501,8	1.049,7	415.749,5	890.189,5
1999	Exportación	37.798,4	44.388,8	195.174,1	252.246,9	1.303,5	213.321,7	744.233,3
	Importación	206.458,3	337,9	8.260,0	3.490,3	26,7	48.188,3	266.761,6
	Saldo	-168.660,0	44.050,9	186.914,1	248.756,6	1.276,8	165.133,3	477.471,8
2000	Exportación	46.045,2	46.182,0	215.468,9	289.766,2	1.369,0	233.641,8	832.473,2
	Importación	297.086,6	215,8	22.773,1	3.868,6	0,0	27.407,0	351.351,1
	Saldo	-251.041,4	45.966,2	192.695,8	285.897,7	1.369,0	206.234,8	481.122,0
2001	Exportación	25.281,7	40.403,1	188.625,7	267.707,5	1.949,9	197.284,7	721.252,5
	Importación	259.718,9	1.656,9	8.050,7	4.808,1	352,9	25.619,2	300.206,8
	Saldo	-234.437,2	38.746,2	180.575,0	262.899,3	1.597,0	171.665,5	421.045,7
2002	Exportación	24.849,2	22.685,3	112.611,1	240.191,0	1.917,0	157.371,9	559.625,4
	Importación	336.191,8	7.025,1	7.201,6	3.310,2	0,0	29.359,0	383.087,8
	Saldo	-311.342,6	15.660,1	105.409,5	236.880,7	1.917,0	128.012,9	176.537,7
2003	Exportación	25.021,5	33.781,4	122.700,5	348.047,1	1.099,1	178.100,9	708.750,5
	Importación	433.067,1	7,0	8.800,1	5.194,5	0,0	27.681,5	474.750,1
	Saldo	-408.045,6	33.774,5	113.900,5	342.852,5	1.099,1	150.419,4	234.000,4
2004	Exportación	36.121,1	34.532,5	152.433,7	443.347,0	1.116,9	205.801,4	873.352,7
	Importación	246.880,2	2,5	14.070,1	4.575,6	100,3	32.196,6	297.825,4
	Saldo	-210.759,1	34.530,0	138.363,6	438.771,4	1.016,6	173.604,8	575.527,3
2005	Exportación	41.415,5	50.710,5	171.612,2	431.165,8	1.918,5	265.898,3	962.720,7
	Importación	249.221,5	88,1	26.767,1	5.825,8	857,0	36.176,5	318.936,0
	Saldo	-207.806,1	50.622,4	144.845,1	425.340,0	1.061,6	229.721,8	643.784,7
2006	Exportación	61.193,7	55.896,2	197.700,3	477.494,0	1.727,3	439.627,2	1.233.638,6
	Importación	204.772,7	2.292,2	47.525,5	6.729,8	1.135,2	33.448,8	295.904,2
	Saldo	-143.579,0	53.604,1	150.174,7	470.764,2	592,1	406.178,4	937.734,4
2007	Exportación	61.193,7	55.896,2	197.700,3	477.494,0	1.727,3	439.627,2	1.233.638,6
	Importación	295.208,2	438,6	64.599,6	11.372,0	3.531,0	58.889,5	434.039,0
	Saldo	-234.014,5	55.457,6	133.100,7	466.121,9	-1.803,7	380.737,7	799.599,6
2008	Exportación	150.601,2	76.798,9	335.150,5	1.273.944,2	1.434,8	649.631,8	2.487.561,4
	Importación	451.652,0	40.200,2	78.430,2	13.168,8	80,9	73.963,9	657.496,0
	Saldo	-301.050,8	36.598,7	256.720,3	1.260.775,4	1.353,9	575.667,9	1.830.065,4
2009	Exportación	137.377,1	65.179,0	266.685,7	722.803,0	1.818,5	490.039,0	1.683.902,4
	Importación	432.168,5	687,8	78.093,2	20.834,3	194,6	53.462,3	585.440,6
	Saldo	-294.791,4	64.491,3	188.592,5	701.968,7	1.623,9	436.576,8	1.098.461,7
2010	Exportación	175.604,6	112.345,8	397.937,9	1.152.884,9	2.256,8	706.877,9	2.547.907,9
	Importación	382.215,2	1.918,1	117.438,7	29.255,3	107,4	80.238,6	611.173,2
	Saldo	-206.610,6	110.427,7	280.499,2	1.123.629,6	2.149,4	626.639,3	1.936.734,7

Fuente: CEPAL y UN COMTRADE, 2011

**Anexo 33 Participación relativa de los países miembros del MERCOSUR en el comercio exterior brasileño (% del total)**

A ñ o	M E R C O S U L		A r g e n t i n a		P a r a g u a y		U r u g u a y	
	Exp	Imp	Exp	Imp	Exp	Imp	Exp	Imp
1991	7,30	10,66	4,67	7,65	1,57	1,05	1,07	1,96
1992	11,45	10,84	8,49	8,42	1,52	0,95	1,44	1,47
1993	13,97	13,38	9,49	10,76	2,47	1,09	2,01	1,53
1994	13,60	13,86	9,50	11,07	2,42	1,07	1,68	1,72
1995	13,23	13,70	8,69	11,19	2,80	1,03	1,75	1,48
1996	15,30	15,56	10,83	12,76	2,77	1,04	1,70	1,77
1997	17,07	15,78	12,78	13,29	2,65	0,87	1,64	1,62
1998	17,36	16,30	13,20	13,89	2,44	0,61	1,72	1,80
1999	14,12	13,63	11,17	11,79	1,55	0,53	1,39	1,31
2000	14,04	13,96	11,32	12,25	1,51	0,63	1,21	1,08
2001	10,94	12,61	8,60	11,16	1,24	0,54	1,10	0,90
2002	5,49	11,88	3,88	10,04	0,93	0,81	0,68	1,03
2003	7,77	11,76	6,24	9,67	0,97	0,98	0,55	1,11
2004	9,24	10,17	7,64	8,86	0,90	0,47	0,69	0,83
2005	9,91	9,58	8,38	8,48	0,81	0,43	0,72	0,67
2006	10,15	9,82	8,52	8,82	0,90	0,32	0,73	0,68
2007	10,80	9,64	8,97	8,63	1,03	0,36	0,80	0,65
2008	10,98	8,63	8,89	7,66	1,26	0,38	0,83	0,59
2009	10,35	10,26	8,36	8,83	1,10	0,46	0,89	0,97
2010	11,19	9,15	9,17	7,94	1,26	0,34	0,76	0,87

Fuente: CEPAL y UN COMTRADE, 2011

**Anexo 34 Tabla base del Gráfico "Composición de las Exportaciones Brasil-Paraguay por Intensidad Tecnológica (% del Total)"**

Año	Bienes primarios	Manuf. Alta Tecnología	Manuf. Baja Tecnología	Manuf. Media Tecnología	Otras	Recursos Naturales
1991	0,57	4,47	28,84	31,98	0,05	34,09
1992	1,46	3,53	26,13	32,60	0,06	36,22
1993	0,95	3,83	24,99	34,12	0,18	35,93
1994	1,53	3,76	21,93	36,23	0,10	36,45
1995	2,04	4,53	19,08	37,08	0,12	37,14
1996	3,00	6,69	19,44	35,29	0,15	35,43
1997	3,17	3,78	19,27	37,13	0,12	36,54
1998	4,44	4,36	20,43	30,74	0,08	39,94
1999	5,08	5,96	26,22	33,89	0,18	28,66
2000	5,53	5,55	25,88	34,81	0,16	28,07
2001	3,51	5,60	26,15	37,12	0,27	27,35
2002	4,44	4,05	20,12	42,92	0,34	28,12
2003	3,53	4,77	17,31	49,11	0,16	25,13
2004	4,14	3,95	17,45	50,76	0,13	23,56
2005	4,30	5,27	17,83	44,79	0,20	27,62
2006	4,96	4,53	16,03	38,71	0,14	35,64
2007	4,96	4,53	16,03	38,71	0,14	35,64
2008	6,05	3,09	13,47	51,21	0,06	26,12
2009	8,16	3,87	15,84	42,92	0,11	29,10
2010	6,89	4,41	15,62	45,25	0,09	27,74

Fuente: CEPAL, 2011. Elaboración propia.

**Anexo 35**      *Numero Índice de la Participación Relativa de las Exportaciones por Intensidad Tecnológica Brasil-Paraguay*

<b>Año</b>	<b>Bienes primarios</b>	<b>Manuf. Alta Tecnología</b>	<b>Manuf. Baja Tecnología</b>	<b>Manuf. Media Tecnología</b>	<b>Otras</b>	<b>Recursos Naturales</b>
1991	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
1992	254,40	79,02	90,63	101,92	121,36	106,25
1993	166,65	85,72	86,66	106,68	342,26	105,40
1994	267,78	84,16	76,06	113,29	183,90	106,92
1995	356,42	101,45	66,18	115,95	219,80	108,96
1996	524,28	149,69	67,43	110,33	285,94	103,94
1997	553,50	84,67	66,82	116,09	222,33	107,18
1998	776,97	97,64	70,86	96,11	159,85	117,16
1999	887,97	133,45	90,95	105,97	333,23	84,09
2000	967,05	124,12	89,76	108,83	312,89	82,33
2001	612,85	125,34	90,70	116,05	514,37	80,24
2002	776,33	90,70	69,78	134,20	651,74	82,49
2003	617,24	106,64	60,04	153,54	295,05	73,72
2004	723,11	88,47	60,53	158,72	243,32	69,13
2005	752,14	117,85	61,82	140,03	379,15	81,02
2006	867,27	101,38	55,58	121,02	266,39	104,54
2007	867,27	101,38	55,58	121,02	266,39	104,54
2008	1058,49	69,08	46,72	160,13	109,74	76,61
2009	1426,37	86,60	54,92	134,21	205,47	85,37
2010	1205,00	98,65	54,16	141,48	168,52	81,39

Fuente: CEPAL, 2011. Elaboración propia.

**Anexo 36**      *Tabla base del Gráfico "Composición de las Importaciones Brasil-Paraguay por Intensidad Tecnológica (% del Total)"*

<b>Año</b>	<b>Bienes primarios</b>	<b>Manuf. Alta Tecnología</b>	<b>Manuf. Baja Tecnología</b>	<b>Manuf. Media Tecnología</b>	<b>Otras</b>	<b>Recursos Naturales</b>
1991	78,66	0,07	2,92	0,50	0,15	17,70
1992	65,02	0,31	1,96	0,67	0,22	31,81
1993	63,28	0,29	5,17	0,54	0,13	30,59
1994	62,40	4,18	6,47	0,42	0,10	26,44
1995	71,38	0,29	5,50	0,63	0,13	22,07
1996	75,87	0,10	5,38	0,46	0,39	17,80
1997	76,79	0,07	4,83	1,80	0,06	16,44
1998	69,10	0,15	6,05	1,54	0,00	23,17
1999	77,39	0,13	3,10	1,31	0,01	18,06
2000	84,56	0,06	6,48	1,10	0,00	7,80
2001	86,51	0,55	2,68	1,60	0,12	8,53
2002	87,76	1,83	1,88	0,86	0,00	7,66
2003	91,22	0,00	1,85	1,09	0,00	5,83
2004	82,89	0,00	4,72	1,54	0,03	10,81
2005	78,14	0,03	8,39	1,83	0,27	11,34
2006	69,20	0,77	16,06	2,27	0,38	11,30
2007	68,01	0,10	14,88	2,62	0,81	13,57
2008	68,69	6,11	11,93	2,00	0,01	11,25
2009	73,82	0,12	13,34	3,56	0,03	9,13
2010	62,54	0,31	19,22	4,79	0,02	13,13

Fuente: CEPAL, 2011. Elaboración propia.

*Anexo 37      Numero Índice de la Participación Relativa de las Importaciones por  
Intensidad Tecnológica Brasil-Paraguay*

<b>Año</b>	<b>Bienes primarios</b>	<b>Manuf. Alta Tecnología</b>	<b>Manuf. Baja Tecnología</b>	<b>Manuf. Media Tecnología</b>	<b>Otras</b>	<b>Recursos Naturales</b>
1991	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1992	82,7	432,3	67,3	134,7	144,2	179,7
1993	80,4	397,9	177,1	109,3	83,8	172,8
1994	79,3	5.742,5	221,7	84,2	62,1	149,4
1995	90,7	404,5	188,5	126,4	86,0	124,7
1996	96,5	131,5	184,2	93,4	251,7	100,6
1997	97,6	97,8	165,6	364,0	37,6	92,9
1998	87,9	202,3	207,1	310,6	0,0	130,9
1999	98,4	174,0	106,1	264,0	6,5	102,1
2000	107,5	84,4	222,1	222,2	0,0	44,1
2001	110,0	758,1	91,9	323,1	75,9	48,2
2002	111,6	2.518,8	64,4	174,3	0,0	43,3
2003	116,0	2,0	63,5	220,8	0,0	32,9
2004	105,4	1,2	161,9	310,0	21,8	61,1
2005	99,3	37,9	287,5	368,6	173,5	64,1
2006	88,0	1.064,0	550,3	458,9	247,7	63,9
2007	86,5	138,8	509,9	528,6	525,3	76,7
2008	87,3	8.397,8	408,7	404,1	7,9	63,6
2009	93,8	161,4	457,0	718,0	21,5	51,6
2010	79,5	431,1	658,4	965,8	11,3	74,2

Fuente: CEPAL, 2011. Elaboración propia.

**Anexo 38      Balanza Comercial Brasil- Uruguay por Intensidad Tecnológica (Miles de  
US\$ FOB)**

Año	Dados	Bienes primarios	Manuf. Alta Tecnología	Manuf. Baja Tecnología	Manuf. Media Tecnología	Otras	Recursos Naturales	Todos
1991	Exportación	39.988,8	16.679,4	59.556,4	174.826,1	340,5	45.635,4	337.026,5
	Importación	186.599,8	11.354,1	89.929,7	61.605,4	57,3	95.637,4	445.183,6
	Saldo	-146.611,0	5.325,3	-30.373,2	113.220,7	283,2	-50.002,0	-108.157,1
1992	Exportación	48.167,3	18.908,7	89.253,9	284.466,8	305,1	73.004,0	514.105,7
	Importación	141.351,5	13.268,8	68.703,5	55.116,9	33,6	71.071,9	349.546,2
	Saldo	-93.184,2	5.639,8	20.550,4	229.349,9	271,6	1.932,1	164.559,5
1993	Exportación	63.783,2	28.043,4	144.310,6	372.386,7	1.257,0	165.018,9	774.799,9
	Importación	184.349,8	9.672,6	82.587,9	68.380,8	15,7	94.235,4	439.242,2
	Saldo	-120.566,6	18.370,8	61.722,8	304.006,0	1.241,3	70.783,5	335.557,7
1994	Exportación	67.306,5	41.035,5	133.555,1	294.524,2	2.842,8	192.537,3	731.801,3
	Importación	288.673,9	16.954,6	109.726,2	105.252,4	52,9	175.291,7	695.951,6
	Saldo	-221.367,4	24.080,8	23.828,9	189.271,8	2.789,9	17.245,6	35.849,7
1995	Exportación	90.208,6	34.400,4	137.420,0	382.799,5	1.586,9	164.604,3	811.019,6
	Importación	302.897,7	42.265,3	195.860,7	146.270,6	823,9	310.030,4	998.148,6
	Saldo	-212.689,1	-7.865,0	-58.440,7	236.528,9	763,0	-145.426,1	-187.129,0
1996	Exportación	104.131,7	40.560,8	139.854,0	319.464,8	1.404,1	205.042,4	810.457,8
	Importación	402.198,3	21.549,5	155.059,8	113.563,1	7.756,1	258.704,2	958.831,0
	Saldo	-298.066,7	19.011,3	-15.205,8	205.901,7	-6.352,0	-53.661,8	-148.373,2
1997	Exportación	105.699,5	39.571,5	143.829,5	370.566,0	2.044,8	208.234,8	869.946,2
	Importación	456.722,0	55.063,4	168.599,7	104.856,0	5.861,2	221.121,0	1.012.223,4
	Saldo	-351.022,5	-15.491,9	-24.770,2	265.710,0	-3.816,4	-12.886,1	-142.277,2
1998	Exportación	106.384,4	37.715,2	162.204,0	345.707,2	2.056,5	226.459,8	880.527,0
	Importación	496.177,0	46.503,5	138.825,8	129.172,1	2.919,7	264.864,0	1.078.462,1
	Saldo	-389.792,5	-8.788,4	23.378,2	216.535,0	-863,3	-38.404,2	-197.935,1
1999	Exportación	82.525,3	59.735,3	150.418,6	223.112,3	2.166,4	151.629,3	669.587,1
	Importación	252.665,5	29.045,9	106.086,9	107.355,9	2.000,9	169.901,3	667.056,6
	Saldo	-170.140,2	30.689,4	44.331,6	115.756,4	165,5	-18.272,1	2.530,6
2000	Exportación	74.150,3	49.206,0	163.186,8	221.460,6	3.944,5	157.493,4	669.441,6
	Importación	224.974,2	19.874,0	90.752,1	92.843,4	7.089,7	166.092,4	601.625,8
	Saldo	-150.823,9	29.332,0	72.434,7	128.617,2	-3.145,2	-8.599,0	67.815,9
2001	Exportación	64.274,2	51.428,0	180.137,4	204.898,7	3.790,7	138.863,2	643.392,3
	Importación	168.382,5	21.058,6	74.383,7	73.514,5	8.987,4	156.603,1	502.929,8
	Saldo	-104.108,2	30.369,4	105.753,7	131.384,2	-5.196,7	-17.739,9	140.462,5
2002	Exportación	56.080,4	30.161,4	100.849,1	112.983,7	3.867,6	108.599,4	412.541,6
	Importación	186.019,2	13.337,4	66.571,8	61.431,2	7.856,6	149.631,2	484.847,4
	Saldo	-129.938,8	16.824,0	34.277,3	51.552,5	-3.989,0	-41.031,8	-72.305,8
2003	Exportación	55.400,1	24.710,2	90.492,1	127.559,9	1.812,6	105.816,5	405.791,5
	Importación	223.073,0	9.659,9	72.267,7	52.386,8	3.365,2	177.115,8	537.868,4
	Saldo	-167.672,8	15.050,3	18.224,4	75.173,2	-1.552,5	-71.299,3	-132.076,9
2004	Exportación	79.240,8	36.868,9	139.013,6	247.066,3	2.043,4	166.349,0	670.581,9
	Importación	168.495,9	7.557,9	81.328,8	57.000,1	1.534,8	206.938,1	522.855,6
	Saldo	-89.255,0	29.310,9	57.684,8	190.066,2	508,6	-40.589,2	147.726,3
2005	Exportación	68.755,4	69.743,6	154.825,3	332.135,8	2.715,8	224.961,7	853.137,8
	Importación	146.023,5	10.277,9	85.129,2	68.987,7	1.932,4	181.302,7	493.653,3
	Saldo	-77.268,0	59.465,7	69.696,1	263.148,2	783,4	43.659,1	359.484,5
2006	Exportación	80.741,4	73.663,2	181.548,3	364.798,5	3.624,1	308.222,4	1.012.597,8
	Importación	206.151,2	10.506,0	106.545,3	81.788,9	1.394,0	211.839,0	618.224,4
	Saldo	-125.409,9	63.157,2	75.003,0	283.009,6	2.230,1	96.383,4	394.373,4
2007	Exportación	106.992,0	81.904,6	190.407,3	467.032,2	18.213,5	423.890,0	1.288.439,7
	Importación	292.770,2	13.011,2	126.782,7	102.405,3	2.341,3	248.891,7	786.202,3
	Saldo	-185.778,2	68.893,4	63.624,6	364.626,9	15.872,2	174.998,3	502.237,3
2008	Exportación	121.637,7	126.261,5	214.258,9	689.986,0	49.533,3	442.448,4	1.644.125,7
	Importación	328.334,7	18.100,4	150.226,2	157.494,0	2.916,8	361.127,1	1.018.199,1
	Saldo	-206.697,0	108.161,1	64.032,7	532.492,0	46.616,5	81.321,3	625.926,6
2009	Exportación	134.158,2	105.884,8	179.866,7	489.492,8	32.041,2	418.634,2	1.360.077,9
	Importación	563.736,0	13.497,4	153.346,6	142.019,8	4.903,6	362.842,3	1.240.345,6
	Saldo	-429.577,8	92.387,4	26.520,1	347.473,0	27.137,6	55.792,0	119.732,3
2010	Exportación	152.615,7	186.113,2	217.278,2	651.776,9	6.274,7	317.013,7	1.531.072,4
	Importación	738.684,3	16.049,9	186.560,6	215.230,9	5.178,6	410.823,9	1.572.528,2
	Saldo	-586.068,5	170.063,3	30.717,6	436.546,0	1.096,1	-93.810,2	-41.455,8

Fuente: CEPAL y UN COMTRADE, 2011

**Anexo 39**      **Tabla base del Gráfico "Composición de las Exportaciones Brasil-Uruguay por Intensidad Tecnológica (% del Total)"**

<b>Año</b>	<b>Bienes primarios</b>	<b>Manuf. Alta Tecnología</b>	<b>Manuf. Baja Tecnología</b>	<b>Manuf. Media Tecnología</b>	<b>Otras</b>	<b>Recursos Naturales</b>
1991	11,87	4,95	17,67	51,87	0,10	13,54
1992	9,37	3,68	17,36	55,33	0,06	14,20
1993	8,23	3,62	18,63	48,06	0,16	21,30
1994	9,20	5,61	18,25	40,25	0,39	26,31
1995	11,12	4,24	16,94	47,20	0,20	20,30
1996	12,85	5,00	17,26	39,42	0,17	25,30
1997	12,15	4,55	16,53	42,60	0,24	23,94
1998	12,08	4,28	18,42	39,26	0,23	25,72
1999	12,32	8,92	22,46	33,32	0,32	22,65
2000	11,08	7,35	24,38	33,08	0,59	23,53
2001	9,99	7,99	28,00	31,85	0,59	21,58
2002	13,59	7,31	24,45	27,39	0,94	26,32
2003	13,65	6,09	22,30	31,43	0,45	26,08
2004	11,82	5,50	20,73	36,84	0,30	24,81
2005	8,06	8,17	18,15	38,93	0,32	26,37
2006	7,97	7,27	17,93	36,03	0,36	30,44
2007	8,30	6,36	14,78	36,25	1,41	32,90
2008	7,40	7,68	13,03	41,97	3,01	26,91
2009	9,86	7,79	13,22	35,99	2,36	30,78
2010	9,97	12,16	14,19	42,57	0,41	20,71

Fuente: CEPAL, 2011. Elaboración propia.

**Anexo 40**      **Numero Índice de la Participación Relativa de las Exportaciones por Intensidad Tecnológica Brasil-Uruguay**

<b>Año</b>	<b>Bienes primarios</b>	<b>Manuf. Alta Tecnología</b>	<b>Manuf. Baja Tecnología</b>	<b>Manuf. Media Tecnología</b>	<b>Otras</b>	<b>Recursos Naturales</b>
1991	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
1992	78,96	74,32	98,24	106,67	58,75	104,87
1993	69,38	73,14	105,40	92,65	160,58	157,29
1994	77,52	113,31	103,28	77,59	384,50	194,31
1995	93,74	85,71	95,89	90,99	193,67	149,89
1996	108,29	101,13	97,65	75,99	171,48	186,84
1997	102,40	91,91	93,56	82,12	232,65	176,78
1998	101,83	86,55	104,24	75,69	231,17	189,94
1999	103,87	180,26	127,12	64,24	320,25	167,24
2000	93,35	148,52	137,95	63,77	583,21	173,74
2001	84,20	161,51	158,44	61,39	583,17	159,39
2002	114,57	147,73	138,34	52,80	927,94	194,41
2003	115,06	123,04	126,20	60,60	442,14	192,58
2004	99,59	111,09	117,31	71,03	301,61	183,20
2005	67,92	165,18	102,70	75,05	315,09	194,74
2006	67,20	146,99	101,46	69,45	354,25	224,80
2007	69,99	128,45	83,63	69,88	1399,18	242,97
2008	62,35	155,17	73,75	80,90	2982,00	198,74
2009	83,13	157,31	74,84	69,38	2331,80	227,32
2010	84,01	245,62	80,31	82,07	405,64	152,91

Fuente: CEPAL, 2011. Elaboración propia.

**Anexo 41      Tabla base del Gráfico "Composición de las Importaciones Brasil-Uruguay por Intensidad Tecnológica (% del Total)"**

<b>Año</b>	<b>Bienes primarios</b>	<b>Manuf. Alta Tecnología</b>	<b>Manuf. Baja Tecnología</b>	<b>Manuf. Media Tecnología</b>	<b>Otras</b>	<b>Recursos Naturales</b>
1991	41,92	2,55	20,20	13,84	0,01	21,48
1992	40,44	3,80	19,66	15,77	0,01	20,33
1993	41,97	2,20	18,80	15,57	0,00	21,45
1994	41,48	2,44	15,77	15,12	0,01	25,19
1995	30,35	4,23	19,62	14,65	0,08	31,06
1996	41,95	2,25	16,17	11,84	0,81	26,98
1997	45,12	5,44	16,66	10,36	0,58	21,85
1998	46,01	4,31	12,87	11,98	0,27	24,56
1999	37,88	4,35	15,90	16,09	0,30	25,47
2000	37,39	3,30	15,08	15,43	1,18	27,61
2001	33,48	4,19	14,79	14,62	1,79	31,14
2002	38,37	2,75	13,73	12,67	1,62	30,86
2003	41,47	1,80	13,44	9,74	0,63	32,93
2004	32,23	1,45	15,55	10,90	0,29	39,58
2005	29,58	2,08	17,24	13,97	0,39	36,73
2006	33,35	1,70	17,23	13,23	0,23	34,27
2007	37,24	1,65	16,13	13,03	0,30	31,66
2008	32,25	1,78	14,75	15,47	0,29	35,47
2009	45,45	1,09	12,36	11,45	0,40	29,25
2010	46,97	1,02	11,86	13,69	0,33	26,13

Fuente: CEPAL, 2011. Elaboración propia.

**Anexo 42      Numero Índice de la Participación Relativa de las Importaciones por Intensidad Tecnológica Brasil-Uruguay**

<b>Año</b>	<b>Bienes primarios</b>	<b>Manuf. Alta Tecnología</b>	<b>Manuf. Baja Tecnología</b>	<b>Manuf. Media Tecnología</b>	<b>Otras</b>	<b>Recursos Naturales</b>
1991	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1992	96,5	148,8	97,3	113,9	74,6	94,6
1993	100,1	86,3	93,1	112,5	27,8	99,9
1994	99,0	95,5	78,0	109,3	59,0	117,2
1995	72,4	166,0	97,1	105,9	641,0	144,6
1996	100,1	88,1	80,1	85,6	6.281,9	125,6
1997	107,6	213,3	82,5	74,9	4.496,8	101,7
1998	109,8	169,1	63,7	86,6	2.102,4	114,3
1999	90,4	170,7	78,7	116,3	2.329,5	118,6
2000	89,2	129,5	74,7	111,5	9.151,5	128,5
2001	79,9	164,2	73,2	105,6	13.877,6	144,9
2002	91,5	107,9	68,0	91,6	12.583,9	143,7
2003	98,9	70,4	66,5	70,4	4.858,7	153,3
2004	76,9	56,7	77,0	78,8	2.279,6	184,2
2005	70,6	81,6	85,4	101,0	3.039,9	171,0
2006	79,6	66,6	85,3	95,6	1.751,1	159,5
2007	88,8	64,9	79,8	94,1	2.312,6	147,4
2008	76,9	69,7	73,0	111,8	2.224,7	165,1
2009	108,4	42,7	61,2	82,7	3.070,1	136,2
2010	112,1	40,0	58,7	98,9	2.557,4	121,6

Fuente: CEPAL, 2011. Elaboración propia.

**Anexo 43      Metodología Utilizada para el Desarrollo del Índice de Intensidad Tecnológica<sup>194</sup>**

El índice consiste en la suma de los productos de las cuotas de participación relativa de cada grupo de productos por intensidad tecnológica y su coeficiente de ponderación tecnológico (CPT). Se aplica a los flujos de exportaciones e importaciones y al ámbito geográfico que se delimite. Por ejemplo, aquí se ha utilizado por países, y en el análisis de las exportaciones brasileñas hacia el mundo y hacia el MERCOSUR. El IIT se calcula con la fórmula:

$$IIT = \sum_{z=0}^5 (Q_z * 2^z)$$

Siendo,

$Q_z$  = Cuota de Participación Relativa

$CPT = 2^z$

Y considerando que:

Para Bienes Primarios,  $z=0$ ;

Para Recursos Naturales,  $z=1$ ;

Para Otros,  $z=2$ ;

Para Manufacturas de Baja Intensidad Tecnológica,  $z=3$ ;

Para Manufacturas de Media Intensidad Tecnológica,  $z=4$ ;

Para Manufacturas de Alta Intensidad Tecnológica,  $z=5$ .

Conocido el Índice de Intensidad Tecnológica Normalizado (IITN), se le ha normalizado para que esté en un intervalo comprendido entre 0 y 1, lo que facilita el análisis gráfico comparativo:

$$IITN = \frac{(IIT - 1)}{(IIT + 1)}$$

---

<sup>194</sup> La metodológica aplicada para la construcción de este índice de intensidad tecnológica se inspira en los trabajos de Nonnemberg publicados por el "Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada" de Brasil ("Textos para discussão" n° 1579 y n° 1644).



**Anexo 44      Tabla Índice de Intensidad Tecnológica Normalizado (Brasil-Mundo x Brasil-MERCOSUR)**

Año	Exportación		Importación	
	Brasil-Mundo	Brasil-Mercosur	Brasil-Mundo	Brasil-Mercosur
1991	0,77	0,83	0,82	0,67
1992	0,78	0,84	0,83	0,70
1993	0,78	0,83	0,84	0,71
1994	0,77	0,84	0,85	0,71
1995	0,76	0,83	0,85	0,73
1996	0,77	0,84	0,85	0,72
1997	0,77	0,84	0,86	0,77
1998	0,79	0,84	0,87	0,78
1999	0,79	0,85	0,87	0,76
2000	0,81	0,86	0,87	0,76
2001	0,81	0,85	0,87	0,78
2002	0,79	0,83	0,87	0,75
2003	0,78	0,84	0,86	0,74
2004	0,79	0,86	0,86	0,77
2005	0,79	0,86	0,86	0,79
2006	0,78	0,86	0,86	0,78
2007	0,77	0,85	0,84	0,79
2008	0,77	0,86	0,86	0,80
2009	0,74	0,86	0,87	0,81
2010	0,72	0,86	0,86	0,82

Fuente: UN COMTRADE y CEPAL, 2011.

**Anexo 45**      **Tabla base del Gráfico “Índice de Intensidad Tecnológica Normalizado**  
**(Exportaciones de los países del MERCOSUR)”**

<b>Año</b>	<b>Argentina</b>	<b>Brasil</b>	<b>Paraguay</b>	<b>Uruguay</b>
1991	0,64	0,77	0,28	0,64
1992	0,62	0,78	0,35	0,69
1993	0,66	0,78	0,38	0,70
1994	0,67	0,77	0,43	0,72
1995	0,67	0,76	0,43	0,69
1996	0,65	0,77	0,38	0,67
1997	0,69	0,77	0,38	0,68
1998	0,70	0,79	0,38	0,69
1999	0,68	0,79	0,40	0,68
2000	0,69	0,81	0,43	0,69
2001	0,73	0,81	0,42	0,69
2002	0,67	0,79	0,41	0,66
2003	0,64	0,78	0,38	0,64
2004	0,65	0,79	0,38	0,62
2005	0,67	0,79	0,41	0,62
2006	0,69	0,78	0,46	0,61
2007	0,69	0,77	0,40	0,63
2008	0,70	0,77	0,35	0,60
2009	0,71	0,74	0,38	0,59
2010	0,71	0,72	0,36	-

Fuente: UN COMTRADE y CEPAL, 2011.

**Anexo 46      Tabla del Gráfico de Inversiones Brasileñas en el Exterior – Part. en el  
capital (1980-2011)**

<b>Año</b>	<b>Valor</b>
1980	367,70
1981	209,60
1982	380,60
1983	222,00
1984	64,70
1985	82,60
1986	159,60
1987	139,94
1988	177,20
1989	526,50
1990	625,20
1991	1.033,80
1992	163,10
1993	813,00
1994	891,20
1995	1.533,77
1996	1.103,09
1997	1.314,54
1998	3.025,18
1999	1.498,30
2000	2.594,75
2001	2.483,46
2002	2.818,36
2003	1.706,65
2004	7.795,92
2005	3.874,51
2006	24.415,83
2007	12.135,12
2008	18.027,92
2009	8.462,33
2010	30.228,34
2011	23.461,81

Fuente: BACEN, 2012. Balanza de pagos/Cuenta Financiera.

**Anexo 47      Tabla del Gráfico Modalidades de los Proyectos de IBE en América del Sur  
(2007-2010)**

<b>Tipo</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2007-2011</b>	<b>% 2007-2011</b>
Ampliación	1	3	2	6	3	15	14,0%
Adquisición	24	14	6	5	7	56	52,3%
Greenfield	8	10	3	4	2	27	25,2%
Joint-venture	1	2	1	2	-	6	5,6%
s/d	1	-	1	-	1	3	2,8%
<b>Total</b>	<b>35</b>	<b>29</b>	<b>13</b>	<b>17</b>	<b>13</b>	<b>107</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: Invest Brasil 2011, CINDES. Elaboración propia.

**Anexo 48      Tabla del Gráfico Desembolsos para Exportación de Mercancías y Servicios  
del BNDES por Región de Destino (Año 2011)**

<b>Región</b>	<b>Valor (US\$ Millones)</b>	<b>%</b>
Latinoamerica	1.642,00	61%
Europa	370,00	14%
África	466,00	17%
América del Norte (excl. México)	222,00	8%



# BIBLIOGRAFÍA

ABC Digital. (2011) **Las Importaciones Desde China Aumentaron Casi 50%**. ABC Digital. , 6 de Diciembre de 2011. Disponible en <<http://www.abc.com.py/nota/las-importaciones-desde-china-aumentaron-casi-50/>>ABC Digital.

Agencia ANSA. (2010) **Brasil Pierde Espacio En Mercado Paraguayo**. ABC Digital. , 14 de Marzo de 2010. Disponible en <<http://www.abc.com.py/nota/88826-brasil-pierde-espacio-en-mercado-paraguayo/>>ABC Digital.

ALADI/CEPAL. (2012). *30 Años De Integración Comercial En La ALADI*. Montevideo - Uruguay. , Junio de 2012. Disponible en: <[http://www.aladi.org/nsfaladi/arquitect.nsf/documentos/\\$file/Estudio%2030%20a%C3%B1os%20integracion%20comercial%20menor.pdf](http://www.aladi.org/nsfaladi/arquitect.nsf/documentos/$file/Estudio%2030%20a%C3%B1os%20integracion%20comercial%20menor.pdf)>.

ALÉM, A. C.; CAVALCANTI, C. E. (2005) *O BNDES E o Apoio à Internacionalização Das Empresas Brasileiras: Algumas Reflexões*. Revista do BNDES. 12nº 24. p. 43-76. Disponible en <<http://www.maxitradeconsultoria.com/2011/Downloads/BNDES-apoio-internacionalizacao-empresas-brasileiras.pdf>>.

Ámbito.com. (2010) **Brasil Aseguró Que UNASUR Es "Más Efectivo" Que La OEA**. Ámbito.com. , 11 de Septiembre de 2010. Disponible en <<http://www.ambito.com/noticia.asp?id=542405>>Ámbito.com.

AMIN, Samir. (2001). *El Capitalismo En La Era De La Globalización*. 4 ed. Barcelona. Paidós. ISBN 8449306388.

AMIN, Samir. (1976). *Imperialismo y Desarrollo Desigual*. 1 ed. Barcelona. Fontanella. ISBN 8424404092.

AMIN, Samir. (1975). *¿Cómo Funciona El Capitalismo? : El Intercambio Desigual y La Ley Del Valor*. 1 ed. México. Siglo Veintiuno.

AMIN, Samir [et al.]. (1990). *Imperialismo y Comercio Internacional : El Intercambio Desigual*. 11 ed. Madrid. Siglo Veintiuno. ISBN 9682315905.

ARAUJO, R. (2012) *A Presença do Brasil Na América do Sul: Integração Regional e Política Externa Brasileira Em Debate*. Revista Contemporânea - Dossiê Nossa América. nº 2, Ano 2. . Disponible en <[http://www.historia.uff.br/nec/sites/default/files/13.Rafael\\_Araujo.pdf](http://www.historia.uff.br/nec/sites/default/files/13.Rafael_Araujo.pdf)>.

ARRIZABALO MONTORO, X. (1997). *Crisis y Ajuste En La Economía Mundial: Implicaciones y Significado De Las Políticas Del FMI y El BM*. Madrid. Síntesis. Serie Actualidad.

- BERNAL-MEZA, Raúl. (2008) *Argentina y Brasil En La Política Internacional: Regionalismo y Mercosur (Estrategias, Cooperación y Factores De Tensión)*. Revista Brasileira de Política Internacional. 51nº 2. p. 154-178. Disponible en <<http://www.scielo.br/pdf/rbpi/v51n2/v51n2a10.pdf>>.
- BIANCO, Carlos; MOLDOVAN, Pablo; PORTA, Fernando. (2008) *La Internacionalización De Las Empresas Brasileñas En Argentina*. Colección de Documentos de proyectos. Santiago de Chile. CEPAL - Naciones Unidas. Disponible en <<http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/8/32388/DocW22.pdf>>.
- BIONDI, A. (1999). *O Brasil Privatizado: Um Balanço do Desmonte do Estado*. Editora Fundação Perseu Abramo.
- BOUZAS, Roberto; HIRST, Monica; STREB, M. (1993) *Los Procesos De Integración Económica En América Latina*. Situación Latinoamericana. Madrid. Fundación CEDEAL.
- BRICEÑO-RUIZ, J. (2010) *UNASUR Y LAS TRANSFORMACIONES DEL NUEVO REGIONALISMO SUDAMERICANO*. MUNDO NUEVO - Revista de Estudios Latinoamericanos. 4nº Año II. Caracas. Instituto de Altos Estudios de America Latina, Julio-Diciembre de 2010. p. 137-164. Disponible en <[http://www.iaea.usb.ve/documentos/mundonuevo\\_nuevaepoca\\_4a.pdf.pdf#page=137](http://www.iaea.usb.ve/documentos/mundonuevo_nuevaepoca_4a.pdf.pdf#page=137)>.
- CAETANO, Gerardo. (2011) *Breve Historia Del MERCOSUR En Sus 20 Años*. Coyuntura e instituciones (1991-2011). MERCOSUR: 20 años. Montevideo - Uruguay. Centro de Formación para la Integración Regional. Disponible en <<http://library.fes.de/pdf-files/bueros/uruguay/07904.pdf>>.
- CAMACHO, G. H.; MOLINA, S. (2005) *IIRSA y La Integración Regional*. Observatorio social de América Latina. 17 p. 307-316. Disponible en <<http://biblioteca.clacso.edu.ar/subida/clacso/osal/20110313073251/41Camach.pdf>>.
- CANDEAS, Alessandro W. (2010) *A Integração Brasil-Argentina: História De Uma Ideia Na Visão do Outro*. Brasília. FUNAG.
- CANO, W. (2007) *Brasil: é Possível Uma Reconstrução do Estado Para o Desenvolvimento*. Revista do Serviço Público de 1937 a 2007. p. 59-69. Disponible en <[http://www.enap.gov.br/downloads/RSP\\_70Anos\\_2FINAL1.pdf#page=60](http://www.enap.gov.br/downloads/RSP_70Anos_2FINAL1.pdf#page=60)>.
- CARCANHOLO, M. D. (2005) *Dependência e Superexploração Da Força De Trabalho no Desenvolvimento Periférico*. en CARCANHOLO, M. D. . Alternativas á globalização: pôncias emergentes e os novos caminhos da modernidade. UNESCO. Disponible en <<http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/reggen/pp06.pdf>>.
- CARCANHOLO, M. D. (2008a) *Dialética do Desenvolvimento Periférico: Dependência, Superexploração Da Força De Trabalho e Política Econômica*. Revista de Economia Contemporânea. 12nº 2. p. 247-272. Disponible en <<http://www.scielo.br/pdf/rec/v12n2/03.pdf>>.

CARCANHOLO, M. D. (2008b) *Neoconservadorismo Com Roupagem Alternativa: A Nova CEPAL Dentro do Consenso De Washington*. Análise Econômica. 26nº 49. . Disponible en <<http://seer.ufrgs.br/AnaliseEconomica/article/view/10901/6483>>.

CARDOSO, F. H.; FALETTO, E. (2004). *Dependência e Desenvolvimento Na América Latina: Ensaio De Interpretação Sociológica*. Editora Record.

CASILDA BÉJAR, R. (2005) *América Latina: Del Consenso De Washington a La Agenda Del Desarrollo De Barcelona*. Documento de Trabajo 10/2005. Documentos de Trabajo (Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos). nº 10. Madrid. Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos. ISBN ISSN 1696-3504.

CAVALCANTI, C. A. [ . ]. (2012) *8 Ejes De Integración De La Infraestructura De América Del Sur*. São Paulo. Federação das Indústrias de São Paulo (FIESP), 24 de Abril de 2012. p. 1-350. Disponible en <[http://www.iirsa.org/BancoMedios/Documentos%20PDF/oe\\_fiesp\\_8\\_ejes.pdf](http://www.iirsa.org/BancoMedios/Documentos%20PDF/oe_fiesp_8_ejes.pdf)>.

Cepal. (2012). ***La Inversión Extranjera Directa En América Latina y El Caribe 2011***. Naciones Unidas. Disponible en: <[http://www.cepal.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/0/46570/P46570.xml&xsl=/publicaciones/ficha.xsl&base=/publicaciones/top\\_publicaciones.xsl](http://www.cepal.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/0/46570/P46570.xml&xsl=/publicaciones/ficha.xsl&base=/publicaciones/top_publicaciones.xsl)>.

Cepal. (2006). *La Inversión Extranjera En América Latina y El Caribe 2005*. Naciones Unidas.

CEPAL. (1994). *El Regionalismo Abierto En América Latina y El Caribe: La Integración Económica Al Servicio De La Transformación Productiva Con Equidad*. Naciones Unidas, Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Disponible en: <[www.cepal.org](http://www.cepal.org)>.

CEPAL. (1990). *Transformación Productiva Con Equidad: La Tarea Prioritaria Del Desarrollo De América Latina y El Caribe En Los Años Noventa*. Santiago de Chile. Naciones Unidas.

CERRA, A. (1999). *La República Vieja: Elementos Constitutivos Del Orden Oligárquico En El Brasil*. Ediciones del Signo.

CHUDNOVSKY, D. (1999). *Investimentos Externos no Mercosul*. Campinas. Unicamp, Instituto de Economia. ISBN 85-308-0562-3.

CHUDNOVSKY, D. [et al.]. (1999). *Las Multinacionales Latinoamericanas: Sus Estrategias En Un Mundo Globalizado*. Buenos Aires. Fondo de cultura económica.

Comunicado de Brasília. (2000) *I Reunión De Los Jefes De Estado De América Del Sur*. Brasília ed. , 01/09/2000. Disponible en <[http://www.comunidadandina.org/documentos/dec\\_int/di1-9-00.htm](http://www.comunidadandina.org/documentos/dec_int/di1-9-00.htm)>.

CORRÊA, D.; LIMA, G. (2007) *Internacionalização Produtiva De Empresas Brasileiras: Determinantes e Comportamento Recente*. Informações FIPE. p. 36-40. Disponible en <[http://www.fipe.org.br/publicacoes/downloads/bif/2007/5\\_36-40-dani-gilb.pdf](http://www.fipe.org.br/publicacoes/downloads/bif/2007/5_36-40-dani-gilb.pdf)>.



COSIPLAN. (2011) *PLAN DE ACCIÓN ESTRATÉGICO 2012-2022*. III Reunión del Comité Coordinador del COSIPLAN. Brasília. , 29 de Noviembre de 2011. Disponible en <[http://www.iirsa.org/BancoMedios/Documentos%20PDF/rc\\_brasilia11\\_1\\_pae.pdf](http://www.iirsa.org/BancoMedios/Documentos%20PDF/rc_brasilia11_1_pae.pdf)>.

DA SILVA, J. G. (1993) *A Industrialização E a Urbanização Da Agricultura Brasileira*. São Paulo em Perspectiva. 7º 3. São Paulo. p. 02-10. Disponible en <[http://www.seade.gov.br/produtos/spp/v07n03/v07n03\\_01.pdf](http://www.seade.gov.br/produtos/spp/v07n03/v07n03_01.pdf)>.

DE DEOS, Simone ( . ); MENDONÇA, Ana Rosa. [et al.] (equipo). (2008-2009) *Estudo Transversal 08: Perspectivas do Investimento Na Dimensão do Mercosul e Da América Latina*. en IE UFRJ / IE UNICAMP. Projeto PIB: Perspectivas do Investimento no Brasil. Rio de Janeiro. . Disponible en <[http://www.projetopib.org/arquivos/ie\\_ufrj\\_et08\\_mercosul.pdf](http://www.projetopib.org/arquivos/ie_ufrj_et08_mercosul.pdf)>.

Declaración del Cusco sobre la Comunidad Sudamericana de Naciones. (2004) *III Cumbre Presidencial Sudamericana*. Cusco ed. , 8 de diciembre de 2004. Disponible en <[http://www.comunidadandina.org/documentos/dec\\_int/cusco\\_sudamerica.htm](http://www.comunidadandina.org/documentos/dec_int/cusco_sudamerica.htm)>.

DOS SANTOS, Theotonio. (2000) *A Teoria Da Dependência: Balanço e Perspectivas*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira.

DOS SANTOS, Theotonio. (1998) *La Teoría De La Dependencia Un Balance Histórico y Teórico*. Los retos de la globalización, ensayos en homenaje a Theotonio Dos Santos.1. Disponible en <<http://www.reggen.org.br/midia/documentos/ateoriadadependencia.pdf>>.

DRUMMOND, M. C. (2002) *O Mercosul Hoje: Crise e Perspectivas*. Grupo de Reflexão Prospectiva sobre o MERCOSUL. Brasília. IPRI / FUNAG.

DUARTE, P. H.; GRACIOLLI, E. J. (2007) *A Teoria Da Dependência: Interpretações Sobre o (Sub) Desenvolvimento Na América Latina*. V Colóquio Internacional Marx e Engels, Campinas, UNICAMP. . Disponible en <[http://www.unicamp.br/cemarx/anais\\_v\\_coloquio\\_arquivos/arquivos/comunicacoes/gt3/sessao4/Pedro\\_Duarte.pdf](http://www.unicamp.br/cemarx/anais_v_coloquio_arquivos/arquivos/comunicacoes/gt3/sessao4/Pedro_Duarte.pdf)>.

EMMANUEL, Arghiri. (1973). *El Intercambio Desigual : Ensayo Sobre Los Antagonismos En Las Relaciones Económicas Internacionales*. 3 ed. Madrid. Siglo Veintiuno. ISBN 8432300829.

FOCEM. (2004) *Fondo Para La Convergencia Estructural Del MERCOSUR*. MERCOSUR/CMC/DEC. Nº 45/04. . Disponible en <<http://www.mercosur.int/focem/archivo.php?a=k613141712k619ke1bk6c412k6171f14c4d6d4d5d5d3d6d4d4d8d3k9kak8k4d4d8d9d1d6d4d4d8k4ka18k4kb1413k914k814131bka17kcka13k8kek6ka1819171ak8191a17k611d215k9kbb60a4&x=7373012&y=a9a9048>>.

FURTADO, C. (1969). *Formação Econômica Da América Latina*. Lia.

FURTADO, C.; MASTRANGELO, S. (1975) *Capítulo II: Subdesarrollo y Dependencia: Las Conexiones Fundamentales*. El desarrollo económico: un mito. Siglo veintiuno. Disponible en <<http://www.estudiantesdefsoc.com.ar/sociologia/44-historia-del-conocimiento-sociologico-ii/172-el-desarrollo-economico-un-mito-capitulo-ii.pdf>>.

GARCIA, Ana S. (2011) *BNDES e a Expansão Internacional De Empresas Com Sede no Brasil*. Plataforma BNDES, Octubre de 2011. Disponible en <<http://www.plataformabndes.org.br/site/index.php/biblioteca/category/11-analises-do-desenvolvimento>>.

GARCÍA, L. E. (2006) *CAF y Brasil: Un Compromiso Por La Integración Regional*. Obras de Integración Física en América del Sur. . Disponible en <[http://www.google.es/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=16&ved=0CGsQFjAFOAo&url=http%3A%2F%2Fwww.dc.mre.gov.br%2Fimagens-e-textos%2Fobrasintegracao-esp04.pdf%2Fat\\_download%2Ffile&ei=Nm0WUP7SGuaw0AXOmID4CA&usg=AFQjCNGiXYe\\_P9JhU9y4uSIQ5QXQIOAd7w](http://www.google.es/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=16&ved=0CGsQFjAFOAo&url=http%3A%2F%2Fwww.dc.mre.gov.br%2Fimagens-e-textos%2Fobrasintegracao-esp04.pdf%2Fat_download%2Ffile&ei=Nm0WUP7SGuaw0AXOmID4CA&usg=AFQjCNGiXYe_P9JhU9y4uSIQ5QXQIOAd7w)>.

GARDINI, G. L. (2010) *Proyectos De Integración Regional Sudamericana: Hacia Una Teoría De Convergencia Regional*. Relaciones Internacionales. nº 15. . Disponible en <<http://www.relacionesinternacionales.info/ojs/article/view/237.html>>.

GARZON, L. F. N. (2010) *BNDES Y EL DESBORDE IMPERIALISTA DE BRASIL*. Revista Pueblos. , 24 de Noviembre de 2010. Disponible en <<http://www.revistapueblos.org/spip.php?article2022>>.

GARZON, L. F. N. (2009) *O Brasil e Seu “desbordamento”: O Papel Central do BNDES Na Expansão Das Empresas Transnacionais Brasileiras Na América do Sul*. Empresas Transnacionais Brasileiras na América Latina: un debate necessário. 1 ed. São Paulo. Expressão Popular. Disponible en <<http://www.rls.org.br/sites/default/files/%289%29%20Transnacionais%20-%20miolo%20baixa%20resolu%C3%A7%C3%A3o.pdf#page=188>>.

GHIGGINO, Gonzalo. (2011) *A Sesenta Años De La ALALC: Problemática, Inicios y Fracaso De La Primera Integración Latinoamericana*. Grupo de Estudios Internacionales Contemporáneos. nº 04/2011. , 09 de Marzo de 2011. Disponible en <<http://geic.files.wordpress.com/2011/03/ai-004-20111.pdf>>. ISBN ISSN 1853 – 1873.

GRIEN, R. (1994). *La Integración Económica Como Alternativa Inédita Para América Latina*. México. Fondo de cultura económica. ISBN 968-16-4353-4.

HILFERDING, Rudolf. (1973). *El Capital Financiero*. [1a. ed., reimp.] ed. Madrid :. Tecnos,. ISBN 8430900861.

HOBSON, J. A. (1981). *Estudio Del Imperialismo*. Madrid. Alianza. ISBN 8420622377.

IGLESIAS, Roberto; COSTA, Katarina. (2012) *Mapa do Investimento Brasileiro Na América do Sul e no México: Análise Das Informações do IndexInvex Brasil*. 63nº Breves CINDES. , Janeiro de 2012. Disponible en <[www.cindesbrasil.org](http://www.cindesbrasil.org)>.

KIRCHNER, Néstor. (2003) *Discurso De La Toma De Posesión Presidencial*. Buenos Aires ed. , 25 de Mayo de 2003. Disponible en <<http://www.democraciasur.com/documentos/ArgentinaKirchnerPresidencial.htm>>.

KUME, Honório; PIANI, Guida. (2005) *Mercosul: O Dilema Entre União Aduaneira e Área De Livre-Comércio*. Revista de Economia Política. 25º 4. p. 370-390. Disponible en <<http://www.scielo.br/pdf/rep/v25n4/28289.pdf>>.

La Nación. (2012) **Después De Venezuela, Bolivia y Ecuador Negociarán Ingreso Pleno Al Mercosur**. La Nación. , 31 de Julio de 2012. Disponible en <<http://www.lanacion.com.py/articulo/83598-despues-de-venezuela-bolivia-y-ecuador-negociaran-ingreso-pleno-al-mercosur.html>>La Nación.

LABRANO, Roberto R. D. (2002) *El Mercosur, Evolución Jurídica e Institucional, 1991-2002*. Grupo de Reflexão Prospectiva sobre o MERCOSUL. Brasília. IPRI / FUNAG.

LARRACHARTE, M. (2010) *Impacto De Las Crisis Internacionales De Los ' 90 En El MERCOSUR*. Ciencias económicas. 28º 1. p. 69-80.

LENIN, Vladimir I. (1974). *El Imperialismo, Fase Superior Del Capitalismo*. Madrid :. Fundamentos. ISBN 8424501241.

LEOPOLDO, Ricardo. (2011) **BNDES Empresta 391% Mais Em 5 Anos e Supera Em Três Vezes o Banco Mundial**. O Estado de São Paulo. , 10 de Marzo de 2011. Disponible en <<http://www.estadao.com.br/noticias/impresso,bndes-empresta-391-mais-em-5-anos-e-supera-em-tres-vezes-o-banco-mundial,689817,0.htm>>O Estado de São Paulo.

LIMA, M. R. S. (2011) *El Lugar De América Del Sur En La Política Externa Brasileña*. Obras de Integración Física en América del Sur. p. 10-31. Disponible en <[LUCHETTI, J. F. \(2010\) \*De Cochabamba a La Isla Margarita: El Reemplazo De La Comunidad Sudamericana De Naciones Por La Unión De Naciones Suramericanas\*. La Plata, Argentina. . Disponible en <\[http://www.iri.edu.ar/publicaciones\\\_iri/IRI%20COMPLETO%20-%20Publicaciones-V05/Publicaciones/cd%20V%20congreso/ponencias/0%20Luchetti\\\_De%20Cochabamba%20a%20la%20Isla%20Margarita.pdf\]\(http://www.iri.edu.ar/publicaciones\_iri/IRI%20COMPLETO%20-%20Publicaciones-V05/Publicaciones/cd%20V%20congreso/ponencias/0%20Luchetti\_De%20Cochabamba%20a%20la%20Isla%20Margarita.pdf\)>.](https://www.google.es/search?q=obras+de+integraci%C3%B3n+f%C3%ADsica+en+Am%C3%A9rica+del+sur&ie=utf-8&oe=utf-8&aq=t&rls=org.mozilla:es-ES:official&client=firefox-a#hl=es&client=firefox-a&hs=ATV&rls=org.mozilla:es-ES%3Aofficial&scient=psy-ab&q=El+lugar+de+Am%C3%A9rica+del+Sur+en+la+Pol%C3%ADtica+Externa+Brasile%C3%B3a&oq=El+lugar+de+Am%C3%A9rica+del+Sur+en+la+Pol%C3%ADtica+Externa+Brasile%C3%B3a&gs_l=serp.3...452244.452244.0.452735.1.1.0.0.0.344.344.3-1.1.0...0.0...1c.r3r5e7wqC4l&pbx=1&bav=on.2,or.r_gc.r_pw.r_qf.&fp=73555bc70dcac39f&biw=1280&bih=863>.</p></div><div data-bbox=)

Lula da Silva, Luis Inácio; KIRCHNER, Néstor. (2003) *Consenso De Buenos Aires*. Buenos Aires ed. , 8 de Octubre de 2003. Disponible en <<http://www.resdal.org/ultimos-documentos/consenso-bsas.html>>.

Lula da Silva, Luiz Inácio. (2003) *Discurso do Senhor Presidente Da República, Luiz Inácio Lula Da Silva, Na Sessão De Posse no Congresso Nacional, Em Brasília*. Instituto de Pesquisa de Relações Internacionais. A política externa no Brasil. Brasília ed. , 1º de janeiro de 2003p. 25-46.

MAFFEI, B. L. (2010) *Parlamento Del MERCOSUR: Perspectivas y Desafíos Para Una Verdadera Representación Ciudadana*. Revista Eletrônica de Direito Internacional. 7 p. 100-130. Disponible en [http://www.cedin.com.br/revistaeletronica/volume7/arquivos\\_pdf/sumario/brenda\\_maffei.pdf](http://www.cedin.com.br/revistaeletronica/volume7/arquivos_pdf/sumario/brenda_maffei.pdf). ISBN ISSN 1981-9439.

MANTEGA, Guido. (2011) *La Integración De América Del Sur: El BNDES Como Agente De La Política Externa Brasileña*. Obras de Integración Física en América del Sur. . Disponible en [http://www.google.es/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CE0QFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.dc.mre.gov.br%2Fimagens-e-textos%2Fobrasintegracao-esp03.pdf%2Fat\\_download%2Ffile&ei=s7wJUOC0BYPIhAeemOz-CQ&usg=AFQjCNHN\\_rbogbitqqi1DEeUAgZEmEsWnw](http://www.google.es/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CE0QFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.dc.mre.gov.br%2Fimagens-e-textos%2Fobrasintegracao-esp03.pdf%2Fat_download%2Ffile&ei=s7wJUOC0BYPIhAeemOz-CQ&usg=AFQjCNHN_rbogbitqqi1DEeUAgZEmEsWnw).

MARINI, R. M. (1977). *La Acumulación Capitalista Mundial y El Subimperialismo*. CELA. Disponible en: <http://www.marini-escritos.unam.mx/pdf/acumulacion.pdf>.

MARINI, Ruy M. (1991). *Dialéctica De La Dependencia*. 11 ed. México. Era. Disponible en: [www.marini-escritos.unam.mx](http://www.marini-escritos.unam.mx). ISBN 968411253X.

MARQUES, R. M.; NAKATANI, P. (2007) *Política Econômica do Governo Lula: Como Mudar Para Ficar no Mesmo*. Revista Tiers Monde. . Disponible en [http://www.forumdesalternatives.org/docs/politica\\_economica\\_do\\_governo\\_lula.pdf](http://www.forumdesalternatives.org/docs/politica_economica_do_governo_lula.pdf).

MARTINS, C. E.; CARCANHOLO, M. D. (2005) *Origens e Características do MERCOSUL: Vulnerabilidade Externa De Suas Principais Economías e Perspectivas De Uma Integração Latino-Americana Soberana*. en MARTINS, C. E.; SÁ, FernandoBRUCKMANN, Monica [org ]. . *Hegemonía e Contra-hegemonía: Globalização e Integração das Américas*.1 ed. Rio de Janeiro. Loyola – PUC/RJ p. 127-158. Disponible en <http://www.redem.buap.mx/acrobat/marcelo4.pdf>.

MASSAD, C. (1989) *Integración: Una Nueva Estrategia*. Integración Latinoamericana. n° 142. , Enero-Febrero de 1989. p. 53-59.

MORAES, P. B. (1989) *Brasil y La Integración Latinoamericana: ¿ Es Una Alternativa Viable Hacia El Desarrollo o Hay Que Renunciar a Ella?* Integración Latinoamericana (INTAL).Ago. 14n° 148. p. 60-70.

NONNENBERG, M. J. B.; MESENTIER, A. (2011) *A Criação do MERCOSUL Contribuiu Para Aumentar a Intensidade Tecnológica Das Exportações Da Região?* n° 1644. Texto para Discussão ed. Brasilia. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada - IPEA, Agosto de 2011.

NONNENBERG, MJB. (2011) *Exportações e Inovação: Uma Análise Para América Latina e Sul-Sudeste Da Ásia*. n° 1579. Texto para Discussão ed. Rio de Janeiro. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada - IPEA, Febrero de 2011.

OLIVEIRA, I. T. M.; GONÇALVES, S. S.;SOUZA, A. M. (2010) *MERCOSUL: Assimetrias Estruturais Em Debate*. Boletim de Economia e Política Internacional. n° n° 1. Rio de Janeiro. IPEA, Jan-Mar de 2010. p. 21. Disponible en

<[https://www.ipea.gov.br/sites/000/2/boletim\\_internacional/100208\\_boletim\\_internacional01.pdf#page=21](https://www.ipea.gov.br/sites/000/2/boletim_internacional/100208_boletim_internacional01.pdf#page=21)>.

PEREIRA DE LIMA, M. C. (2010) *La Aportación De La UNASUR Para El Surgimiento De América Del Sur Como Actor Global De Relevancia En El Escenario Internacional (2004-2008)*. Universidad Complutense de Madrid, Servicio de Publicaciones. Madrid.

PERISSINOTTO, R. M. (2000) *Industria y Nación Durante La Primera República Brasileira*. Industrialismo y nacionalidad en Argentina y el Brasil (1890-1950). 2Ediciones Del Signo p. 37.

PERROTA, D.; FULQUET, G.; INCHAUSPE, E. (2011) *Luces y Sombras De La Internacionalización De Las Empresas Brasileñas En Sudamérica: ¿ Integración o Interacción*. Nueva Sociedad, enero. . Disponible en <[http://www.riosvivos.org.br/arquivos/site\\_noticias\\_1717826015.pdf](http://www.riosvivos.org.br/arquivos/site_noticias_1717826015.pdf)>.

PINTO, L. F. S.; SEVERO, L. W. (2011) *O Sistema De Pagamentos Em Moeda Local e suas Potencialidades Para o MERCOSUL*. Boletim de Economia e Política Internacional. nº 5. IPEA ed. Rio de Janeiro. , Jan-Mar 2011. p. 7. Disponible en <[https://www.ipea.gov.br/agencia/images/stories/PDFs/boletim\\_internacional/110228\\_boletim\\_internacional05.pdf#page=79](https://www.ipea.gov.br/agencia/images/stories/PDFs/boletim_internacional/110228_boletim_internacional05.pdf#page=79)>.

RAMÍREZ CENDRERO, J. M. (2000) *El Papel De La Política Industrial En Los Procesos De Integración Subregional: El Caso De Argentina y Brasil En El MERCOSUR*. Cuadernos de estudios empresariales. nº 10. p. 305-320. Disponible en <<http://revistas.ucm.es/index.php/CESE/article/view/CESE0000110305A>>.

ROSENTHAL, G. (1991) *Un Informe Crítico a 30 Años De Integración En América Latina*. Nueva Sociedad. 113 p. 60-65. Disponible en <[http://nuso.org/upload/articulos/1996\\_1.pdf](http://nuso.org/upload/articulos/1996_1.pdf)>.

SARAIVA, Miriam G. (2010) *Brazilian Foreign Policy Towards South America during the Lula Administration: Caught between South America and Mercosur*. Revista Brasileira de Política Internacional. 53nº spe. p. 151-168. Disponible en <[http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0034-73292010000300009&script=sci\\_arttext](http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0034-73292010000300009&script=sci_arttext)>.

SOUZA, A. M.; OLIVEIRA, I. T. M.; GONÇALVES, S. S. (2010) *Integrando Desiguais: Assimetrias Estruturais e Políticas De Integração no MERCOSUL*. Texto para Discussão. nº N° 1477. Rio de Janeiro. IPEA, Março de 2010. Disponible en <[https://www.ipea.gov.br/sites/000/2/publicacoes/tds/td\\_1477.pdf](https://www.ipea.gov.br/sites/000/2/publicacoes/tds/td_1477.pdf)>.

SUZIGAN, W. (1992) *A Indústria Brasileira Após Uma Década De Estagnação: Questões Para Política Industrial*. Economia e sociedade. 1Campinas. IE-Unicamp. Disponible en <<http://www.bvrie.gub.uy/local/File/JAE/1991/Suzigan.pdf>>.

SUZIGAN, W. (1988) *Estado e Industrialização no Brasil*. Revista de Economia Política. 8nº 4. São Paulo. Centro de Economia Política p. 5-16. Disponible en <<http://www.rep.org.br/pdf/32-1.pdf>>.

TAVARES, Maria d. C. (1983). *Da Substituição De Importações Ao Capitalismo Financeiro: Ensaio Sobre Economia Brasileira*. 11 ed. Rio de Janeiro. Zahar Editores.

TUROLLA, Frederico A.; XAVIER, Alexander N. (2006) *Análise Setorial e Por Destino Da Internacionalização De Empresas Brasileiras*. Artículo presentado en el SEGET 2006. . Disponible en <[http://www.aedb.br/seget/artigos06/455\\_TurollaXavier.pdf](http://www.aedb.br/seget/artigos06/455_TurollaXavier.pdf)>.

VACCHINO, J. M. (1987) *Momentos Claves En La Historia De ALALC-ALADI*. Revista de Integración Latinoamericana. nº 126. , Agosto de 1987. Disponible en <[http://www.iadb.org/intal/intalcdi/integracion\\_latinoamericana/documentos/126-Estudios\\_3.pdf](http://www.iadb.org/intal/intalcdi/integracion_latinoamericana/documentos/126-Estudios_3.pdf)>.

VÁZQUEZ, M. (2005) *De La Asamblea Parlamentaria De La CECA Al Parlamento Del MERCOSUR*. Agenda Internacional, Visión desde el Sur. Buenos Aires. . Disponible en <<http://www.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2007/00877.pdf>>.

VIDAL VILLA, José M. (1976). *Teorías Del Imperialismo*. Barcelona. Anagrama.